



Internship Report

On

***"Ingenuity & Effectiveness of Grameenphone`s
Services & Advertisements through Print Media"***

BRAC BUSINESS SCHOOL

[BRAC UNIVERSITY, BANGLADESH]

Prepared by

Md. Tawhid Adnan

ID# 09204026

Supervised by

Tareq Mahbub

Assistant Professor

BRAC Business School

BRAC University.

13-02-2014

Tareq Mahbub

Assistant Professor

BRAC Business School

BRAC University

Subject: Submission of Internship Report

Dear Sir,

It gives me immense pleasure to submit the internship report on “*Ingenuity & Effectiveness of Grameenphone services & advertisements through print media*” which I have prepared due to the requirement of my internship curriculum at BRAC University. I have tried my level best to complete my internship program with full honesty and determination in Grameenphone Bangladesh Ltd.

I sincerely hope and believe that my internship report would acquire your kindness approval and serve its academic purpose.

Thanking You.

Yours Sincerely,

Md. Tawhid Adnan

ID: 09204026

BRAC Business School

BRAC University

ACKNOWLEDGEMENT

Preparing such a report was a great deal for me and it is very helpful to bridge the gap between the theoretical knowledge and real life experience. To initiate, I convey my cordial appreciation to “Almighty Allah” for all of situation I have overcome and enabling me to complete such a massive task like generate a report.

I must special thanks few people who have helped and encouraged to grow my interest for successfully completing this internship period and properly prepare this report. *First*, I give special thanks **Mr. Sajid Rizwan Matin**(Deputy Director, Marketing Commercial), **Md. Fahim Hossain** (Spcialist), **Md. Abdullah Al Nur** (Specialist) also **Azharul Islam (Senior Executive)** for giving me the opportunity of three months internship program and when I problem arise, they solve this problem and all time guide me and supervising friendly.

Finally I express my deep gratefulness to my supervisor **Mr. Tareq Mahbub** for his continuous inspiration, supervision and patience. Without his guidance and support it would not have been possible to come this far.

At last, a silent flow of gratitude is for most adorned Parents and teachers whose dreams and blessings are always with me.

EXECUTIVE SUMMARY

Grameenphone is the largest telecommunication company in Bangladesh. Grameenphone invests a huge amount of money in communicating their services and offerings to the people. Print media is one of the strongest ATL (Above The Line) communicating tool in the communication channels of Grameenphone. My project report is to show Grameenphone Adv. and service promotions through print media & radio. I have highlighted the whole process of the implementation of a print advertisement and radio endorsement .Also I picked up **10 advertisements** to show how innovative and effective are Grameenphone's print advertisements.

Table of Contents

Acknowledgement

Executive Summary

1.0 CHAPTER-1 (INTRODUCTION)

1.1	Background-----	2
1.2	Preface-----	2
1.3	Capacity & Objective of the job-----	2
1.4	Core Responsibilities-----	3
1.5	Required Skills for the job-----	3
1.6	Learning from the job-----	3

2.0 CHAPTER-2(ORGANIZATION PART)

2.1	Organizational Background-----	7
2.2	History of Grameenphone BD-----	8
2.3	Founders-----	10
2.4	Major Shareholdings-----	12
2.5	Organogram & Management of Grameenphone BD-----	13
2.6	Divisions of Grameenphone BD-----	14
2.7	Other services of Grameenphone-----	14
2.8	Corporate Social Responsibility-----	15
2.9	Other Activities-----	15

3.0 CHAPTER-3 (COMPANY OVERVIEW)

3.1	Business Strategies-----	18
3.2	Mission, Vision & Values of Grameenphone-----	18
3.3	SWOT analysis of Grameenphone-----	19

4.0 CHAPTER-4 (SCOPE OF THE PROJECT)

4.1	Scope of the project-----	24
-----	---------------------------	----

4.2 Purpose-----	24
4.3 Limitation of the study-----	24
4.4 Methodology-----	25

5.0 CHAPTER-5 (SERVICES AND ADVERTISEMENTS)

5.1 Products & Services-----	27
5.2 Other activities-----	29
5.3 List of advertisements-----	31

6.0 CHAPTER-6 (FINDINGS & ANALYSIS)

6.1 Major Findings-----	35
6.2 Finding Analysis-----	39

7.0 CHAPTER-7 (RECOMMENDATION & CONCLUSION)

7.1 Recommendation-----	68
7.2 Conclusion-----	69

8.0 CHAPTER-8 (REFERENCES & APPENDIX)

8.1 References-----	71
8.2 Appendix-----	72
i. Questionnaire-----	72
ii. Graphical representations-----	74
iii. Advertisements-----	76

Chapter-1

INTRODUCTION



1.1 Background

Grameenphone, widely known as GP, is the leading telecommunications service provider in Bangladesh. With more than 27 million subscribers, Grameenphone is the largest cellular operator in the country. It is a joint venture enterprise between Telenor and Grameen Telecom Corporation, a non-profit sister concern of the internationally acclaimed microfinance organization and community development bank Grameen Bank. Telenor, the largest telecommunications company in Norway, owns 55.8% shares of Grameenphone, Grameen Telecom owns 34.2% and the remaining 10% is publicly held.

Grameenphone invests a huge amount of money in communicating their services and offerings to the people. Print media is one of the strongest ATL (Above the line) communicating tool in the communication channel of Grameenphone. Grameenphone keeps aside a huge percentage of money from their total budget of ATL promotion for print media. Promoting through print commercial is quite complicated and involves a lot of process and permissions.

1.2 Preface

I got the opportunity to work in **Grameenphone Bangladesh Ltd.** (Marketing Department) as an intern under the supervision of Md. Fahim Hossain (Specialist: Marketing Commercial). I have learned all activities been carried out by Grameenphone Media team for example how to book Print or Electronic Media (Radio) for any kind of Grameenphone Commercials and how to prepare work order. I also have got some ideas regarding advertisement Budget, types of campaign etc.

I have included all that I have learned as a trainee in Grameenphone.

1.3 Capacity & Objective of the job

The Marketing Commercial Department of Grameenphone is having a basic segmentation for a precise marketing idea and deploys it to the market through different medias (TV, Print etc), along with understanding of the customer's behavior towards all marketing activities practicing by the company itself and making instant recover from any shortcomings. My objective is to



identify, analyze and research of each individual advertisement in the print media section during my working period, besides find out the opportunities and efforts along with its effectiveness and mistake according to the response of the market. Moreover I will try to recommend few important facts for every advertisement after my analyzing based on the viewers response.

1.4 Core responsibilities

As an intern in Grameenphone first I have been assigned to entry the lists of advertisements, make the record of specific time schedules which are booked for press & radio. After that when it will be launched that time my responsibilities was to check either it was right or wrong according to our given criteria. Then I had to prepared work orders for those advertisements.

1.5 Required skills for the job

For the job position that I was placed in, a person with quick reaction is required for that position. Quick reaction is needed for entry level adv. timing, because if there would be any mistake then company will be stay on loss project. Also same reaction is needed for making work order.

1.6 Learning from the job

The following is a list of things that I have learned during my internship training at Grameenphone:



Process of entry press release

As an intern I have prepared a list of entries for any ad which has been booked and about to go on air. Moreover I had to check the time, proportion, page & also its budget and save the data on a compact disc according to the vendors and time.



How many press Grameenphone have included

Grameenphone have included with 50 print media (newspaper) & 23 magazines. Within these 37 newspapers they are regularly go through thirty two print media which is more effective for Grameenphone.



How to prepare work order

After releasing any Advertise on any press Grameenphone needs to prepare work orders. This work order prepare with (date, channel name, OTC number, Bill submission date, bill amount, booking month, vendor type, eligible type). After preparing that work order they get their payment once a certain time.



How many radio station Grameenphone have included

Grameenphone has included 13 radio channels. Within those two channels are just launched and two channels are currently inactive. Also Grameenphone has involved with Bangladesh Betar but some agencies are working between two dimensions as medium



Process of entry radio endorsement

Radio ad endorsement entry process is almost as same as press release entry process. When any ad is selected go on air I job was to do entry work for that Adv. with station name, program name, program time, RDC name, RDC time, RDC duration, RJ endorsement name, RDC time. After that this Adv. campaign written by CD.



Process of good designing

A good design is a very important skill for a good advertisement. In Grameenphone I have learned the process of making good design for advertisement based on recent



advertising campaign as well a news package since I have been curious and worked with the creative team. Creative team is responsible and prepares all the designs for newspaper and magazines advertisements, posters, bunting, x-banner and leaflet etc.



Production techniques

There are some rules and techniques for production items from Grameenphone. I have learned the techniques of print visual and audio visual as well a print production and radio production.



Important points of Advertising

In a well managed advertising there are some important points which are making the advertisement more significant in Grameenphone. I have learned about those important points which consists colors and contrast, size of the advertisement, newspapers and magazines page priority according to any offers importance and duration.



Operational and Administrative structure of Grameenphone

From Grameenphone I have learned about their operational and administrative structure of the Grameenphone.

Chapter-2

ORGANIZATION PART



Name of the Organization: Grameenphone Bangladesh Ltd.

2.1 Organizational Background

Grameenphone is the largest mobile telecommunications operator in Bangladesh in terms of revenue, coverage and subscriber base. The company was incorporated on October 10, 1996 as a private limited company. Grameenphone converted to a public limited company on June 25, 2007. Trading of the company's shares started at Dhaka and Chittagong Stock Exchanges from 16 Nov. 2009. The shareholding structure comprises of mainly two sponsor Shareholders namely Telenor Mobile Communications AS (55.80%) and Grameen Telecom (34.20%). The rest 10.00% shareholding includes General public & other Institutions.

- ✦ Workforce: more than 4,800 employees (March 2011)
- ✦ Listed at Dhaka Stock Exchange and Chittagong Stock Exchange
- ✦ Rated AAA for long term loan and ST-1 for short term loan
- ✦ The largest Corporate Tax payer in Bangladesh
- ✦ Grameenphone has a fully owned subsidiary named Grameenphone IT Ltd.
- ✦ Headquarters in Dhaka, Bangladesh



Picture: GP House



2.2 History of Grameenphone Bangladesh Ltd.

- ✦ **November 28, 1996:** Grameenphone was offered a cellular license in Bangladesh by the Ministry of Posts and Telecommunications.
- ✦ **March 26, 1997:** Grameenphone launched its service on the Independence Day of Bangladesh.
- ✦ **June 1998:** GP started its services in the port city of Chittagong, the second largest city in the country. Cell to cell coverage in the Dhaka-Chittagong corridor also enabled GP to introduce its service in a number of other districts along the way.
- ✦ **September 1999:** GP started its service in the industrial city of Khulna. Once again, a number of other districts came under coverage of GP because of the cell to cell coverage between Dhaka and Khulna. Earlier in September 1999, it introduced the EASY pre-paid service in the local market. It also introduced the Voice Mail Service (VMS) and the Short Message Service (SMS) and other Value Added Services (VAS).
- ✦ **June 2000:** Grameenphone started its services in Sylhet, Barisal and Rajshahi, bringing all six divisional headquarters under the coverage of its network. The service in Barisal region was started after the microwave link between Khulna and Chittagong was completed.
- ✦ **August 2003:** After six years of operation, Grameenphone has more than one million subscribers.
- ✦ **November 2005:** Grameenphone continues to being the largest mobile phone operator of Bangladesh with more than 5 million subscribers.
- ✦ **November 16, 2006:** After almost 10 years of operation, Grameenphone has over 10 million subscribers. Grameenphone has built one of the most extensive infrastructures of Bangladesh and is a major contributor to the development of the national economy.
- ✦ **December 31, 2007:** Grameenphone is one of the largest private sector investments in the country with an accumulated investment of USD \$1.7 billion up



to December 2007. Grameenphone is also one of the largest taxpayers in the country, having contributed nearly BDT 5000 Crore in direct and indirect taxes to the Government Exchequer over the years of which is amount, BDT 1670 Crore was paid in 2005 alone.



October 8, 2013: Grameenphone launched 3G high speed internet for its customers of Basundhara and Baridhara areas on commercial basis. The launch marks the beginning of a nationwide network roll out, with the ambition of covering all 64 District towns by end of March, 2014.

GP was also the first operator to introduce the pre-paid service in September 1999. In addition to core voice services, Grameenphone offers a number of value-added services, in each case on both a contract and prepaid basis. It established the first 24-hour Call Center, introduced value-added services such as VMS, SMS, Fax & Data Transmission Services, International Roaming Service, WAP, SMS - based Push-Pull Services, EDGE, personal ring back tone and many other products and services.

Grameenphone nearly doubled its subscriber base during the initial years while the growth was much faster during the later year. It ended the inaugural year with 18,000 customers, 30,000 by the end of 1998, 60,000 in 1999, 193,000 in 2000, 471,000 in 2001, 775,000 in 2002, 1.16 million in 2003, 2.4 million in 2004 and 5.5 million in 2005 customers. Currently the customer base of Grameenphone is over 20 million.

Grameenphone offers the widest coverage in Bangladesh. The population coverage has increased from approximately 85% in 2005 to above 90% in 2006. Currently the population coverage is 98% (Including voice call and Edge/GPRS). In addition; Grameenphone also offers GPRS in most of the country and EDGE in urban areas.

From the very beginning, Grameenphone placed emphasis on providing good after-sales services. In recent years, the focus has been to provide after-sales within a short distance from



where the customers live. There are now more than 400 GP Service Center, 20 GPC Franchise, recharge retailers: 1,05,000+, total retailers: 18000+, distributors: 96, Single hotline which operates 24/7; the country covering all 64 districts. In addition, there are 62 GP Customer Centers in all the divisional cities and they remain open from 8am-7pm every day including all holidays.

Grameenphone has generated direct and indirect employment for a large number of people over the years. The company presently has more than 6,000 full-time, part-time and contractual employees. Another 70,000 people are directly dependent on Grameenphone for their livelihood, working for the GP dealers, retailers, scratch card outlets, suppliers, vendors, contractors and others.

Grameenphone considers its employees to be one of its most important assets. GP has an extensive employee benefit scheme in place including Gratuity, Provident Fund, Group Insurance, Family Health Insurance, Transportation Facility, Day Care Centre, Children`s Education Support, higher Education Support for employees, In-House Medical Support and other initiatives.

2.3 Founders

The shareholders of Grameenphone contribute their unique, in-depth experience in both telecommunications and development.

The International shareholder brings technological and business management expertise while the local shareholder provides a presence throughout Bangladesh and a deep understanding of its economy. Both are dedicated to Bangladesh and its struggle for economic progress and have a deep commitment to Grameenphone and its mission to provide affordable telephony to the entire population of Bangladesh.

Telenor is emerging as one of the fastest growing providers of mobile communications services worldwide with ownership interests in 12 mobile operators across Europe and Asia. Telenor is organized into three business areas; Mobile operations covering 12 countries, and Fixed-line and



Broadcast services covering the Nordic region. Telenor holds 55.8 per cent of Grameenphone, with Grameen Telecom Corporation owning the remaining 34.2 per cent. The rest of the shares belong to general retail and institutional investors. Telenor has played a pioneering role in development of cellular communications in Bangladesh.

The Telenor Group

TMC, a company organized under the laws of the Kingdom of Norway, seeks to develop and invest in telecommunications solutions through direct and indirect ownership of companies and to enter into national and international alliances relating to telecommunications. It is a subsidiary of Telenor Mobile Holdings AS and an affiliate of Telenor. Telenor AS is the leading Telecommunications Company of Norway listed on the Oslo Stock Exchange. It owns 55.80% shares of Grameenphone Ltd. Telenor's strong international expansion in recent years has been based on leading-edge expertise, acquired in the Norwegian and Nordic markets, which are among the most highly developed technology markets in the world. It has substantial International operations in mobile telephony, satellite operations and pay Television services. In addition to Norway and Bangladesh, Telenor owns mobile telephony companies in Sweden, Denmark, Hungary, Russia, Ukraine, Serbia, Montenegro, Thailand, Malaysia, Pakistan and India with more than 174 million mobile subscriptions worldwide as of December 31, 2009. Telenor uses the expertise it has gained in its home and international markets for the development of emerging markets like Bangladesh.

Grameen Telecom

Grameen Telecom Corporation, which owns 34.2% of the shares of Grameenphone, is a not-for-profit company and works in close collaboration with Grameen Bank. GTC's mandate is to provide easy access to GSM cellular services in rural Bangladesh and creating new opportunities for income generation through self-employment by providing villagers, mostly to the poor rural

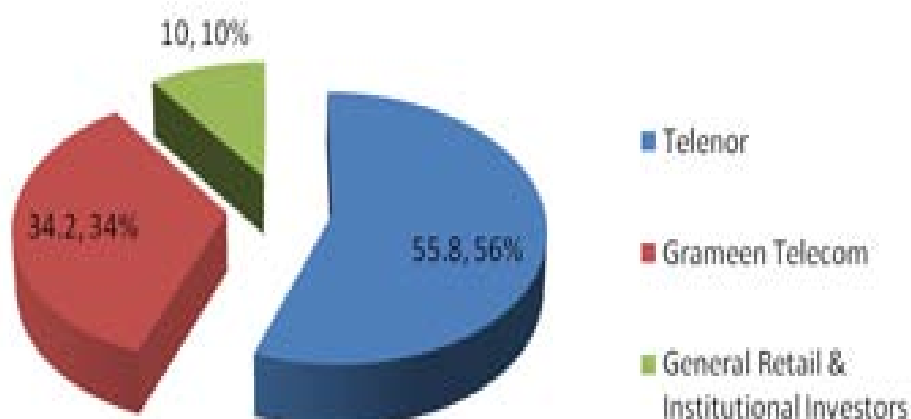


women with access to modern information and communication-based technologies. With the help of Grameen Bank, Grameen Telecom, with its field network, administers the Village Phone Program, through which Grameenphone provides its services to the fast growing rural customers.

2.4 Major Shareholdings

As of 31 December 2010

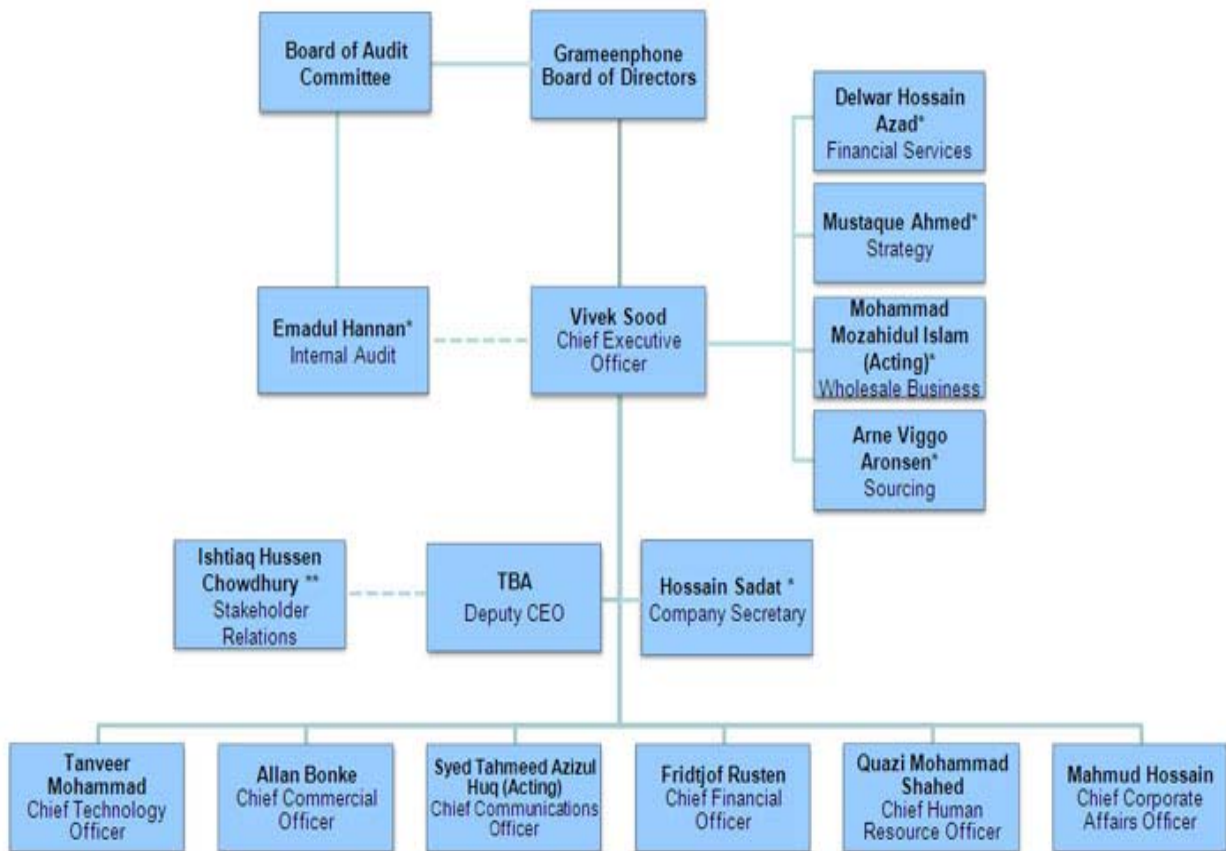
Shareholders	No. of shares	No. of Shareholders	% of total
Sponsors (Foreign)	753,408,369	4	55.80 %
Sponsors (Local)	461,766,453	3	34.20 %
Institutions	66,936,912	666	4.95 %
Public	68,188,288	99,553	5.05 %
Total shares	1,350,300,022	100,226	100%



2.5 Organogram and Management of GP

CEO : Vivek Sood
 CFO : Fridtjof Rusten
 CHRO : Quazi Mohammad Shahed
 CMO : Allan Bonke
 CTO : Tanveer Mohammad
 CCAO : Mahmud Hossain

GP Organogram & Management



* Not a part of the Management Team

The above diagram shows the core organogram of Grameenphone. The organization is lead by the Chief Executive Officer, along with the other division heads who are in turn governed by the Board of Directors. The CEO has a deputy CEO to assist him, who also has a special role in the stakeholder relations of the company.



2.6 Divisions of GP

GP has 7 divisions and there are 38 departments under these divisions. There are seven separate divisions in Grameenphone, each division is headed by seven separate Chief Officers, each of whom lead separate departments in their own divisions. My internship placement was made in the Communications Channels department of Communications division. This division takes care of all the different forms of communication that the customer sees in the various media.

The divisions and number of departments under them are:

- Commercial Division: 9 Departments.
- Communication Division: 3 Departments.
- Corporate affairs Division: 4 Departments.
- Finance Division: 6 Departments.
- Managing Director Division: 5 Departments.
- People and Organization Division: 4 Departments.
- Technology Division: 7 Departments.

2.7 Other Services of GP

The other services of Grameenphone include the followings:

- **Internet:** Grameenphone provides internet service in its coverage area. As it has EDGE/GPRS enabled network, any subscriber can access to internet through this network.
- **Bill Pay:** By this service, users can pay their utility bills, Electricity/Gas through mobiles.
- **Cell Bazaar :** This is a service to enable users sell or buy products through mobile or internet.
- **Value added services:** Stock Information, Instant Messaging, SMS Based Alerts/Services, Voice-based Services, Downloads, Music, Cricket Updates, Web SMS, Mobile Backup etc.
- **3G:** Recently GP has launched 3G services in some selected areas.



2.8 Corporate Social Responsibility

Grameenphone has several projects related to social responsibility. These include:

- ✧ Safe Motherhood & Infant Care Project- More than 1.7 million free primary healthcare services to underprivileged pregnant mothers & their infants.
- ✧ Free eye care support for around 28,780 people- 3,458 eye sights restored so far.
- ✧ Awareness building on varied national issues- AIDS, National Immunization Day.
- ✧ Information boats with digitized livelihood contents and internal access for remote riverine communities.
- ✧ Economic freedom for more than 400,000 Village Phone Operators.
- ✧ More than 500 Community Information Centers- connecting life and learning.
- ✧ Proud sponsor of Bangladesh Special Olympics team.
- ✧ Proud sponsor of Bangladesh National Cricket team.
- ✧ Employment opportunity to acid survivors.
- ✧ Scholarship for underprivileged meritorious students.
- ✧ Blood donation camps for underprivileged Thalassemia patients.
- ✧ Establishment of Blood Bank at Bogra for underprivileged patients.
- ✧ Emergency relief effort in natural calamities.

2.9 Other Activities

Grameen Telecom is operating the national Village Phone program with the help of Grameenphone, alongside its own parent Grameen Bank and the International Finance Corporation (IFC), acting as the sole provider of telecommunications services to a number of rural areas. Most Village Phone participants are women living in remote areas. Village Phone works as an owner-operated GSM payphone. This program has been replicated also in some other countries including in Uganda and Rwanda in Africa.

Beside all these, Grameenphone is one of the largest taxpayers in the country, having contributed more than BDT 30,876 crore in direct and indirect taxes to the Government Exchequer over the years.

Chapter-3

COMPANY OVERVIEW



3.1 Business Strategies

Grameenphone operates a digital mobile telecommunications network based on the GSM standard in the 900 MHz and 1800 MHz frequency bands, under a license granted by the Bangladesh Telecom Regulatory Commission (BTRC). As per the terms of the "Licensing Agreement" with Ministry of Posts and Telecommunications, (succeeded by Bangladesh Telecom Regulatory Commission), the radio system operating license of Grameenphone will expire on 11 November 2011. The license is, however, subject to renewal upon fulfillment of certain terms and conditions. Management foresees no uncertainty regarding the renewal of the license. Grameenphone serves both rural and urban customers across Bangladesh, where mobile telephony is a major driver of socioeconomic development. Bangladesh has one of the lowest teledensity rates and the highest subscriber growth rates in the world. Grameenphone built its network on a nationwide basis. As of March 2010, Grameenphone's network covered 99.14% of Bangladesh's population and 88.84% of the total land area, and the network infrastructure included around 114,000 TRXs in more than 7200 base stations. Grameenphone network is EDGE/GPRS enabled, allowing our customers to gain access to high-speed Internet and data services from anywhere within the coverage area.

3.2 Company Mission, Vision and Values



GP Vision

We exist to help our customers get the full benefit of communications services in their daily lives. We're here to help.



GP Mission

Grameenphone is the only reliable means of communication that brings the people of Bangladesh close to their loved ones and important things in their lives through unparalleled network, relevant innovations & services.

GP Values

✓ **MAKE IT EASY**

Everything we produce should be easy to understand and use. We should always remember that we try to make customers' lives easier.

✓ **KEEP PROMISES**

Everything we do should work perfectly. If it doesn't, we're there to put things right. We're about delivery, not over-promising. We're about actions, not words.

✓ **BE INSPIRING**



We're creative. We bring energy and imagination to our work. Everything we produce should look fresh and modern.

✓ **BE RESPECTFUL**

We acknowledge and respect local cultures. We want to be a part of local communities wherever we operate. We want to help customers with their specific needs in a way that suits way of their life best.

3.3 SWOT Analysis of Grameenphone

STRENGTHS

-  **Good Owner Structure** - Grameenphone has the best owner structure in the telecommunication industry of Bangladesh. Telenor is one of the largest company, which is operating in different countries around the world. Again, in Bangladesh, Grameen Bank is one of the largest NGO, which has the better communication all over the country.
-  **Market Leader** - Grameenphone is the first organization in Bangladesh, which have reached to the general people.



- ✦ **Network Availability** - Grameenphone has widest network coverage and a large number of BTS station (Tower) all over Bangladesh.
- ✦ **Brand Name of Grameen Image** - Grameen Bank is well known all over the country because of its appreciable activities in financial sector for poor people in Bangladesh. So, when the name Grameen has been added with this telephone company, the organization gets a huge exposure due to this Grameen image.
- ✦ **Financial Soundness** - Because of effective planning, Grameenphone is able to earn a healthy amount of revenue, which gives them financial soundness.
- ✦ **Skilled Human Resource** - All the staff, which are related to Grameenphone are skilled and effective in their own job responsibility. The reason behind this is the Human Resource department of Grameenphone follows ethical strategy to recruit new employees. **Effective**
- ✦ **Support Organization** - Grameenphone have shared the idea from the employees of Bangladesh Railway and Grameen Bank, who are experienced and was able to provide precious guideline for the operation of Grameenphone.
- ✦ **Access to the Widest Rural Network through Grameen Bank** - Through the help of Grameen Bank, this was easier to Grameenphone to reach the rural area of Bangladesh.
- ✦ **High Ethical Standard** - To keep the quality of service, Grameenphone is strict to follow its ethical standard.

WEAKNESSES

- ✦ **Cultural Gap:** In Grameenphone management, employees from different country are existed. Suppose, The Managing director is a Norwegian, Director from technical is Indian and many more employees come from different country. That's why; some times there may be lack of understanding due to cultural gap.
- ✦ **Complicated Pricing Structure:** Grameenphone has lots of products. The pricing of these products and their billing policies are different which also difficult for a user to understand.
- ✦ **Incomplete Messages through Promotional Activities** – Most of the time the advertisement of Grameenphone do no clear the appropriate messages.



- ✦ **Problem Contained Offers** – Recently all most all of the new offers of Grameenphone are having some technical problems. Either they are not working at all or part of the services of those offers are disabled
- ✦ **Different Departments are not Working Together** - The interconnection of the department is little bit weak. The reason behind this, there is no exchange program for employees to work between departments.

OPPORTUNITIES

- ✦ **Economic Growth of Bangladesh** - The economic growth of the country will increase the expansion of telecommunication industry. From 1995 to 2006, there is a huge change in telecommunication sector.
- ✦ **New and Better Interconnect Agreement** - Grameenphone is going to have agreement with T&T to have better connection from land phone. The organization has agreement with other operators like Robi, City Cell or Banglalink to have better internal connectivity.
- ✦ **Huge Demand for Telecom Services** - The market of telecommunication is expanding. So, this is easy for Grameenphone to achieve the major portion of expanded market because of its leading position.
- ✦ **Increased International Activities in Bangladesh** - As international activities increased in the country, people need the connectivity not only in the country, but also out side of the country. So, the market for outside of the country is also expanding.
- ✦ **Declining Prices for Handsets** – Few years ago the people of low income could not effort mobile phone services due to the high price of handsets. Now the price of handset has decreased and the low income people want to get connected through mobile phone.
- ✦ **New International Gateway** - As BTTB has established new gateway to connect internationally, this is easy for mobile phone companies to provide services of ISD call and international roaming.
- ✦ **Flexibility of Mobile Phone** - Communication through mobile phone is popular because the land phone connection between inter city is costly. Mobile phones are also easier to carry and because of its lower cost and portability, people are getting more dependent on mobile



phones than land phones. So there is a chance to achieve more subscribers and more market share.

THREATS

- ✦ **More Rigid Government Regulations** - Government is becoming restricted for taking away currency from the country. So, Foreign Company are threatened because they may have risk to back their investment to the country. The government also put restriction for the work permit of foreign employee.
- ✦ **Upgraded Technology Used by Competitors** - New mobile phone operator like Banglalink are establishing their channel with latest technology. Whereas Grameenphone using the stations which are five years old. So, this is the disadvantages for Grameenphone.
- ✦ **Political Instability** - Political instability is another threat because, with the change of Government, policies are also changed. So, this is difficult for any multinational organization to cope with new policies.
- ✦ **Risky Position of Valuable Resource** - The organizations have a large number of BTS stations which are spread all over the country. Anyone can make damage to these BTS station and this is also difficult to arrange proper security for these stations.
- ✦ **Non-co-operation of Government for the Revenue of BTTB** - Government does not want to provide the better services from BTTB to other operator due to remain competitive.

Chapter-4

SCOPE OF THE PROJECT



4.1 Scope of the project

Grameenphone's marketing commercial department is having a precise record of many advertisements with innovative & effective touch they have implemented and the viewpoint of the viewers of these advertisements and also in the long run new communications manager can use the same print advertisements to promote different Advertisements and services if they have the record of these advertisements.

4.2 Purpose

Analyze 10 print advertisements of 10 different offers and find out how innovative and effective these advertisements have been and found out recommendations by doing a survey based on a questionnaire

4.3 Limitation of the study

It is obvious that every study has some limitations. The study I have made is great importance and required me huge work. Those are limiting factors that hampered my smooth workings in Grameenphone and finally in preparing this report are as follows:

- ✦ The organization strictly maintains their financial and other information. They do not want to leakage any type of information to their competitors. So there was always difficulty to have appropriate information from Grameenphone.
- ✦ I can gain experience of only for **Boshundhara head office of Grameenphone.**
- ✦ The employ of the Grameenphone was so busy with their scheduled work. As a result I could not manage them to give me enough time.
- ✦ Duration of this study was too short to have a sound understanding of the overall Grameenphone.
- ✦ Scope of my study is so wide that analytical and comprehensive study is not possible.



- ✦ Lack of sufficient books, papers and journals etc.

4.4 Methodology

The study requires various types of information and advertisements on present policies, procedures and methods of Grameenphone. All the information incorporated in this report has been collected both from the primary sources and as well as from the secondary sources which was appropriately exercised in achieving the above stated objective.

Primary Sources:

- ✦ Conversation with the respective officers and staffs of the Branch.
- ✦ Observing Grameenphone activities for three months
- ✦ Desk work in different sections marketing department (ATL team)
- ✦ Got different work opportunity in marketing Department (Adv.section).

Secondary Sources:

- ✦ Consultation of related books and publications of Grameenphone.
- ✦ Different Statements of Grameenphone.
- ✦ Prior research reports of Grameenphone.
- ✦ Website Information.

I. Content analysis:

Voice and data is the main content of Grameenphone. Grameenphone every advertisement contains different theme songs. Every theme song focuses every Grameenphone products norms and values along with its feature.



II. Observation:

- I. I have completed my internship on the activities being carried out in Grameenphone and based on advertising (marketing) in print media under the supervision of **Md. Fahim Hossain** (Specialist) marketing commercial. My keen observation was getting to know what types of work is done by a specialist of marketing commercial. How they are manage their budget, how they are given to booking in press media, how they are making work order, how they are maintain their good relationship with vendors. I learnt a lot about from them and about print media.

III. Characteristics of duties and responsibilities:

- a. Supervises the preparation of the daily program log.
- b. Assists in the selection of and supervises the list of programs & promotional materials.
- c. Supervises the library of pre-recorded programs.
- d. Supervises the preparation and distribution of upcoming programs listings.
- e. Acts from the program manager in his absence and at his direction.
- f. Maintain the time schedule, which is including the programming list.
- g. Performs other related duties as assigned.

Chapter-5

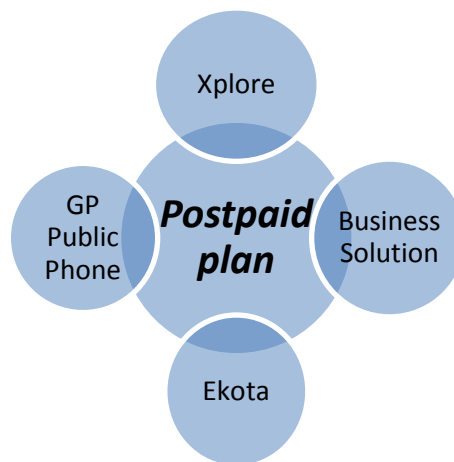
SERVICES & ADVERTISEMENTS

5.1 Products and Services Offered

Grameenphone offers subscription in two categories, Prepaid Subscription and Postpaid Subscription.



Prepaid Plan



Postpaid plan



5.2 Other Activities:



Internet:

- Minipack 3MB
- Minipack 99MB
- Minipack Pay Per Use (Max 20tk./Day)
- Pay as you Go (P1)
- Unlimited Pack (P2)
- Unlimited Night Pack (P3)
- 150 MV Daily Pack (P4)
- 3GB Monthly Pack (P5)
- 1GB Monthly Pack (P6)
- 15MB Minipack (P7)



Value Added Service:

- | | | | |
|------------------------|-------------------|---------------------|--------------------------|
| • Mobicash | • Health line | • Power Menu | • E-Bill |
| • Call Block | • Cricket Score | • Study Line | • Team Tracker |
| • Friends &
Family | • Namaz Timing | • Bill Pay | • Missed Call
Alert |
| • Stock Info | • News | • Web SMS | • Vehicle
Tracking |
| • Instant
Messaging | • Welcome
Tune | • SMS Chat | • Mobile
Ticketing |
| • Download | • Messaging | • MMS | • Voice Mail
Service |
| • Cell Bazar | • Flexiload | • Music Pouch | • It's Time To
Return |
| • Mobile
Backup | • Pay For Me | • Cricket
Update | • Music Radio |



Roaming:

- GSM
- In-Flight
- Marinetime
- EDGE / GPRS
- International SMS
- International MMS
- Post- Paid Standard
- Pre-Paid Standard



Device:

- Handset
- Modem

Community Information Centers

Community Information Center (CIC) or GPCIC is aimed at providing internet access and other communications services to rural areas.

Grameenphone Centers

A Grameenphone center (GPC) serves as a “one stop solution” for customers, with all telecommunications products and services, under a single roof.

CSR (corporate social responsibility)

Grameenphone focuses its CSR on the field of followings:

1. It contributes its responsibilities toward countries education, empowerment & health sector.
2. Beautification of the city towns.
3. It is the official sponsor of Bangladesh Cricket Board (BCB).



5.3 List of Advertising

<u>No.</u>	<u>Adv. campaign name</u>	<u>Launched date</u>	<u>Newspaper name</u>
1.	Balance transfer	2 nd September	Prothom Alo
2.	100% recharge bonous	6 th September	Prothom Alo Kaler kantho
3.	3G thematic	9 th September	Prothom Alo Kaler kantho Jugantor Bangladesh protidin
4.	Sms on 19 tk. recharge	10 th September	Kaler kantho
5.	Whole sale recharge	11 th September	Jugantor
6.	Maximus M315	23 th September	Prothom Alo
7.	Samsung pre-booking	23 th September	Daily Star
8.	3G Vision	29 th September	Prothom Alo Kaler kantho Jugantor Daily Star New Age
9.	Symphony B8 &B9 handset	30 th September	Prothom Alo
10.	Eid recharge	1 October	Prothom Alo Kaler kantho
11.	Golden Sim	1 October	Bangladesh protidin
12.	Symphony B7 handset	2 nd October	Prothom Alo
13.	Star status Chech	4th October	Jugantor



14.	Tab-3	4th October	Kaler kantho
15.	Note-3	6th October	Daily Star
16.	3G product	8th October	Prothom Alo Kaler kantho Daily Star
17.	BD-NZ TOUR	9th October	Jugantor Bangladesh protidin
18.	Eid Vas	10th October	Prothom Alo
19.	RRBT	10th October	Kaler kantho
20.	Star Combo	12th October	Prothom Alo
21.	Emergency Balance	13th October	Prothom Alo Jugantor Shomokal
22.	Rockat recharge	23th October	Shomokal
23.	3G entry level device	24th October	Prothom Alo Inqilab
24.	(PSI) Price sensitive information	25th October	Prothom Alo Financial express
25.	Telenor- long term Asia	27th October	Prothom Alo Daily Star
26.	Churn Back	31th October	Prothom Alo Kaler kantho
27.	Recharge tk.999 & Symphony B9	1 November	Prothom Alo Shomokal



28.	PIN recharge	6 th November	Prothom Alo
29.	3G live streaming	6 th November	Prothom Alo Bangladesh protidin
30.	Every day Bonus	7 th November	Prothom Alo Jugantor
31.	Block Buster	14 th November	Prothom Alo
32.	Star food partnership	15 th November	Daily Star
33.	3G modem	21 November	Naya Digonta Kaler kantho Bangladesh protidin
34.	Bondhu	21 November	Prothom Alo
35.	Star-Saudia-long beach	24 th November	Prothom Alo Daily Star
36.	Mobi Cash	25 th November	Prothom Alo Kaler kantho Bangladesh protidin

Chapter-6

FINDINGS & ANALYSIS



6.1 Major Findings

During my internship period at Grameenphone Bangladesh Ltd. that time I have found out 53 print media 23 magazines and 12 private radio channels and one Government channel (Bangladesh betar), which are involve with Grameenphone. The names are listed below:

53 print media & Magazines :



National Bangla

1. Ittefaq
2. Janakantha
3. Sangbad
4. Bhorer Kagoj
5. Prothom Alo
6. Inqilab
7. Manab Zamin
8. Jugantor
9. Amar Desh
10. Naya Diganta
11. Naya Diganta
12. Shomokal
13. Jai Jai Din
14. Amader Shomoye
15. Kaler Kontho
16. Destiny
17. Bangladesh Protidin
18. Diner Sheshey
19. Bhorer Dak
20. Janata
21. Dinkal
22. Amader Orthoniti



23. Khobor Potro
24. Orthonitee Protidin
25. Manabkontho
26. Shokaler Khobor
27. Bonik Barta



National English

1. Daily Star
2. New Age
3. Dhaka Tribune
4. Holiday
5. Daily Sun
6. Independent
7. New Nation
8. News Today
9. Bangladesh Today
10. Financial Express



Regional

1. Suprovat Bangladesh (Chittagong)
2. Purbokon (Chittagong)
3. Azadi (Chittagong)
4. Comillar Kagoj
5. Ruposhi Bangla
6. Sobuj Sylhet (Sylhet)
7. Ajker Barta (Barisal)
8. Sylhet er Daak (Sylhet)
9. Ajker Paribartan (Barisal)
10. Juger Alo (Rangpur)



11. Purbanchol (Khulna)
12. Probaho (Khulna)
13. Sonali Sangbad (Rajshahi)
14. Sunshine (Rajshahi)
15. Korotoa (Bogura)
16. Ajkaler Khobor (Bogura)



Magazines

1. Ice Today
2. Business Times
3. Charbela Chardik
4. Ananda Alo
5. Ananda Bhuban
6. Annayadin
7. Binodone
8. Computer Jagat
9. Look
10. Kali O Kalam
11. Canvas
12. Executive Times
13. Splash
14. Look @ Me
15. First News
16. Ananaya
17. Saptahik
18. Saptahik 2000
19. Ananda Dhara
20. Modiner Poigom
21. Begum



22. Toitomboor
23. Dhaka Courier
24. Brand Forum
25. Newspaper Direct
26. Chayyanot



Radio Channels:

(TOTAL)

1. Foorti
2. Today
3. Aamar
4. Dhaka
5. ABC
6. Peoples
7. Shadhin
8. Bhumi
9. City
10. Asian
11. Color
12. 71

13. Bangladesh Betar

(SINCE INCEPTION)

1. Today
2. Foorti
3. Aamar
4. ABC
5. Peoples
6. Dhaka
7. Bhumi
8. Shadhin
9. City
10. Asian



6.2 Findings Analysis

Among all of findings I am analyzing 10 advertising campaign on my report.

1. GP introduces 3G

What is 3G?

- ✦ 3G refers to the third generation of wireless technology.
- ✦ The 3G network enables customers to make video calls, watch live TV, access high speed internet and enjoy live streaming for an enhanced mobile internet experience.
- ✦ HSPA +10mhz.
- ✦ Multimedia streaming & download
- ✦ High speed mobile broadband
- ✦ Video calling and Video call conference
- ✦ Live streaming TV
- ✦ Download of large email attachments very fast

✦ 3G Packs Limited Time Promotional offers:

- Heavy usage pack 512 kbps 1mbps
(Nonstop validities) \Rightarrow Price: BDT-950/- \Rightarrow Price: BDT-1,250/-
Validity: 30 days
- Smart pack \Rightarrow Price: BDT-800/- \Rightarrow Price: BDT-1,100/-
(Nonstop validities)
Validity: 30 days
- Standard pack \Rightarrow Price: BDT-400/- \Rightarrow Price: BDT-700/-
(2 GB internet)
[15% VAT and Auto Renewal applicable for the above packs]

Age: In my survey age level is 15-20, 20-25, 25-30, and 30-35.

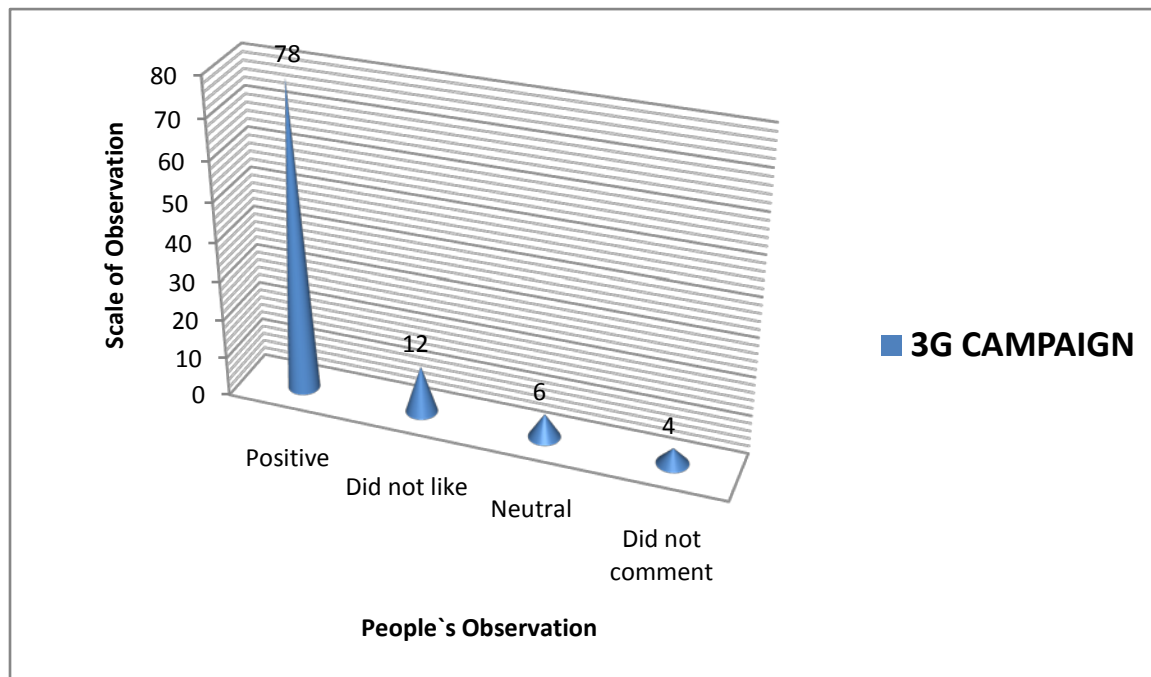
Why effective: In 3G package it has high speed mobile broadband, video calling, video call conference, live streaming and also large email attachments very fast facility.

How much Effective: In my survey within 100% people, 78% are saying positive which Includes:

- Press Adv. Is very much innovative.
- Adv. Message is clear.
- Technique of presenting is good. perception
- Both creative & informative presentation.

However 12% people did not like it, 6% remained neutral and rest of the 4% did not comment.





Recommendation: The advertisement could have been much appealing and effective if the second part was color printed. According to survey I have found that many people ignored it as it was black & white. Few people did not like the model as well.



grameenphone

সেরা থ্রিজি ইন্টারনেট অভিজ্ঞতার জন্য
বেছে নিন গ্রামীণফোনের যেকোন থ্রিজি প্যাক।

ইচ্ছে
হলেই 3G চালা
বলুন

	512 kbps	1 Mbps
হেভি ইউসেজ প্যাক (অবিরাম ইন্টারনেট)	৯৫০ টাকা অ্যাক্টিভেট করতে ডায়াল করুন *500*52#	১২৫০ টাকা অ্যাক্টিভেট করতে ডায়াল করুন *500*102#
স্মার্ট প্যাক (অবিরাম ইন্টারনেট)	৮০০ টাকা অ্যাক্টিভেট করতে ডায়াল করুন *500*54# আরো থাকছে ৬০০ মিনিট ভয়েস কল (যেকোনো লোকাল নম্বরে) ৬০০ SMS ও ৬০০ MMS	১১০০ টাকা অ্যাক্টিভেট করতে ডায়াল করুন *500*104# আরো থাকছে ৬০০ মিনিট ভয়েস কল (যেকোনো লোকাল নম্বরে) ৬০০ SMS ও ৬০০ MMS
স্ট্যান্ডার্ড প্যাক	2 GB ৪০০ টাকা অ্যাক্টিভেট করতে ডায়াল করুন *500*56#	2 GB ৭০০ টাকা অ্যাক্টিভেট করতে ডায়াল করুন *500*106#

- উপরে উল্লেখিত প্যাকেজগুলোর মেয়াদ ৩০ দিন • ১৫% ভ্যাট ও অটোরিনিউয়াল প্রযোজ্য
- 3G ভিডিও কল: এখন শুধু ভয়েস কলই নয়, এবার সরাসরি আপনার প্রিয়জনকে দেখুন 3G ভিডিও কলের মাধ্যমে • ফ্ল্যাট ভিডিও কলরেট: ১.২ টাকা / মিনিট (১০ সেকেন্ড পাল্স)
- পরবর্তী ঘোষণা না দেয়া পর্যন্ত উপরে উল্লেখিত মূল্যসমূহ প্রযোজ্য হবে • প্যাকেজে উপরে উল্লেখিত স্পিড দ্বারা প্যাকেজটির সর্বোচ্চ স্পিড বোঝানো হয়েছে • প্রাপ্ত স্পিড নির্ভর করবে আপনার ডিভাইসের ক্যাপাসিটি, আপনার অবস্থান, ইত্যাদির উপর • ওয়্যারলেস টেকনোলজি বিধায় 3G-তে ডেডিকেটেড স্পিড দেয়া সম্ভব নয় • ভলিউম ডিউক প্যাক এ অতিরিক্ত ব্যবহারে ০.০১ টাকা/ ১০ KB চার্জ প্রযোজ্য হবে • হেভি ইউসেজ প্যাক এ (৮ GB এর পর) এবং স্মার্ট প্যাক এ (১.৫ GB এর পর) FUP ফেয়ার ইউসেজ পলিসি প্রযোজ্য হবে • অবশিষ্ট ভলিউম জানতে *500*60# এবং ব্যবহৃত ভলিউম জানতে *500*61# ডায়াল করুন • 3G ভিডিও কল করতে হলে হ্যাভসেটের সামনে ক্যামেরা এবং সেটে ভিডিও কল করার সুবিধা থাকতে হবে • ভিডিও কলে 3G নেটওয়ার্কের Data চ্যানেল ব্যবহার হয় না • অটো রিনিউয়াল বন্ধ করতে Off লিখে পাঠিয়ে দিন 5000 নম্বরে • ভিডিও কলের জন্য শুধুমাত্র ভিডিও কল রেট ও ভ্যাট প্রযোজ্য • শুধুমাত্র 3G কাভারেজভুক্ত এলাকার জন্য প্রযোজ্য • বিস্তারিত জানতে www.grameenphone.com

3G কাভারেজ এলাকাসমূহ: বসুন্ধরা, বারিধারা - ঢাকা

গ্রামীণফোন

Grey.GP.2013



2. GP brings Ichcche Tune

- ✧ Customers will be able to activate Ichcche Tune through SMS and IVR.
- ✧ Customers will be able to avail Ichcche Tune through SMS in the following way: **IT<space>Code** and send to 4000
- ✧ Codes for Welcome Tune and Ichcche Tune will be same.
- ✧ When customers will dial 4000, they will get 2 options, 1 for Welcome tune & for Ichcche Tune. There will be genre wise channels from where users could opt their desired song.
- ✧ With the activation of Ichcche Tune, customers will get 1 tune free.

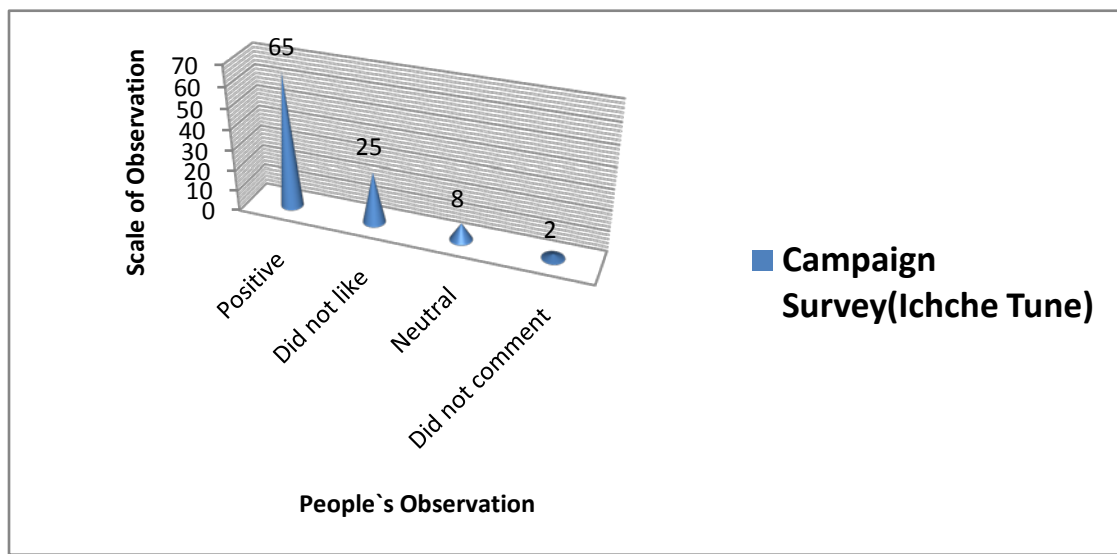
Age : In my survey age level is 15-20, 20-25, 25-30, 30-35.

Why effective: Ichcche tune as same as welcome tune. But here they are hearing their own activation song, when they are calling any operator. This ichche tune package is mostly preferred by teenagers.

How much Effective: In my survey within 100% people, 65% are saying Positive which includes:

- Press Adv. Is very much innovative.
- Adv. Message is clear.
- Technique of presenting is good.
- Both creative & informative presentation.

However rest of the 25% did not like, 8% were neutral and only 2% did not comment.



Recommendation: This advertisement could be more informative according to the offer. Moreover it could have been colorful and with some graphic symbols which can grab the attention of the audiences.



গ্রামীণফোন নিয়ে এলো ইচ্ছে টিউন। কান যার গান তার

- গ্রাহকগণ শুধুমাত্র SMS এবং IVR এর মাধ্যমে ইচ্ছে টিউন অ্যাক্টিভেট করতে পারবেন
- সার্ভিসটি চালু করতে IT<space>code লিখে 4000 নম্বরে এসএমএস করুন
- ওয়েলকাম টিউনের সকল গানের কোড ইচ্ছে টিউন এর গানের কোড হিসেবেও প্রযোজ্য হবে
- ইচ্ছে টিউন অ্যাক্টিভেট করলেই প্রথম টিউনটি পাচ্ছেন একদম ফ্রি
- এসএমএস চার্জ ফ্রি
- 4000 IVR ব্রাউজিং চার্জ প্রতি মিনিট ৭৫ পয়সা
- মাসিক, সাপ্তাহিক, দৈনিক সাবস্ক্রিপশন চার্জ যথাক্রমে ৩০ টাকা, ৭.৫০ টাকা এবং ১ টাকা
- সাবস্ক্রিপশনের মেয়াদ শেষ হবার পর Auto Renewal প্রযোজ্য হবে
- ২য় টিউনের ক্ষেত্রে প্রতি গানের জন্য ১৫ টাকা চার্জ হবে
- সকল ট্যারিফের সাথে ১৫% ভ্যাট প্রযোজ্য
- বিস্তারিত জানতে ভিজিট করুন www.grameenphone.com

চলো চলো



গ্রামীণফোন



3. Special offer in Emergency Balance

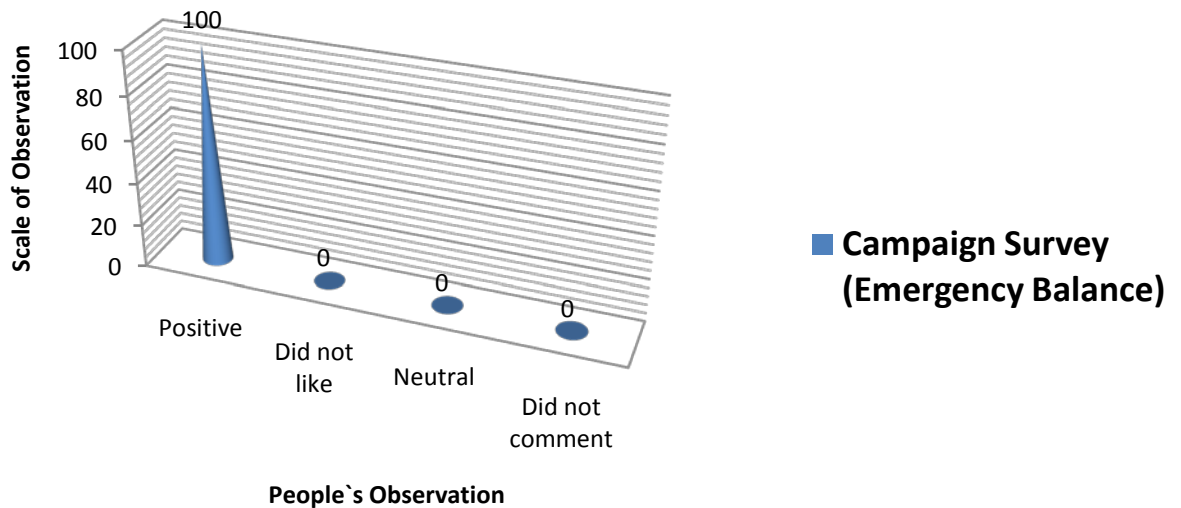
- ✦ All Grameenphone prepaid, (Shohoj, Bondhu, Aapon, Amontron, Smile, Spondon, Business Solutions Prepaid (1,2,3, Shofol) , Ekota (1,2), Nishchinto & djuice) customers will be able to get emergency balance when their account balance will become zero or will have insufficient amount making call.
- ✦ The present Emergency Balance feature in the Ekota package will be replaced with this feature.
- ✦ Through this feature all Grameenphone prepaid will be eligible to get an emergency Balance of BDT 10.
- ✦ STAR Customers will get BDT 10 as emergency limit.
- ✦ To avail the Emergency Balance, customers need to dial *1010*1# (Free of Charge).
- ✦ Customers can use this Emergency Balance amount for any voice calls and for any SMS (including SMS to ports).

Age: In my survey age level is 15-20, 20-25, 25-30, 30-35.

Why effective: All types of Grameenphone customers can take this facility for his or her account balance certainly become zero.

How much Effective: In my survey within 100% people, 100% are saying:

- Press Adv. Is very much innovative.
- Adv. Message is clear.
- Technique of presenting is good.
- Both creative & informative presentation.
- Celebrity selection was appropriate according to the scenario.



Recommendation: One of the most successful campaigns of GP. This campaign achieved to get 100% positive result from the audiences as this offer provides a genuine support.



grameenphone

এবার অসম্ভবকে
সম্ভব করবে
গ্রামীণফোন
**ইমারজেন্সি ব্যালেন্স-এর
স্পেশাল অফার**

ব্যালেন্স শেষ হয়ে গেলে
*1010*1# নম্বরে
ডায়াল করলেই পাচ্ছেন

**১০
টাকা**

শর্তসমূহ:

- ইমারজেন্সি ব্যালেন্স ফিচারটি শুধুমাত্র গ্রামীণফোনের প্রিপেইড গ্রাহকদের জন্য প্রযোজ্য
- গ্রামীণফোনের সকল প্রিপেইড গ্রাহকগণ (সহজ, বন্ধু, আপন, আমন্ত্রণ, স্মাইল, স্পন্দন, বিজনেস সলিউশনস প্রিপেইড (১,২,৩, সফল), একতা (১,২), নিশ্চিত, ডিজুস) ইমারজেন্সি ব্যালেন্স নিতে পারবেন যখন তাদের অ্যাকাউন্ট ব্যালেন্স শূন্য অথবা অ্যাকাউন্টে যথেষ্ট পরিমাণ টাকা থাকবে না
- গ্রামীণফোনের একতা প্যাকেজের বর্তমান ইমারজেন্সি ব্যালেন্স ফিচারটি এই ফিচার দ্বারা প্রতিস্থাপিত হবে
- প্রতিবার ইমারজেন্সি ব্যালেন্স নিতে গ্রাহককে ডায়াল করতে হবে *1010*1# নম্বরে (ফ্রি)
- গ্রাহকগণ যেকোনো ভয়েস কল এবং SMS (পোর্টে SMS এর ক্ষেত্রেও) পাঠানোর জন্য এই ইমারজেন্সি ব্যালেন্স ব্যবহার করতে পারবেন
- কোন ইনকামিং SMS, মাসিক সাবস্ক্রিপশন ফি এবং ইন্টারনেট ইউসেজ ইমারজেন্সি ব্যালেন্স থেকে কাটা হবে না
- ক্রয়কৃত মিনিট (যেমন: ২৫ পয়সা অফার, বাবুল অফার) এবং অন্যান্য ফ্রি বোনাস অফার ইমারজেন্সি ব্যালেন্স এর আগে ব্যবহৃত হবে
- 'মাই জোন' গ্রাহকগণ ইমারজেন্সি ব্যালেন্স উপভোগ করতে পারবেন এবং ইমারজেন্সি ব্যালেন্সের ক্ষেত্রে 'মাই জোন' ডিসকাউন্ট প্রযোজ্য হবে
- রোমিং ইউসেজ ইমারজেন্সি ব্যালেন্স এর আওতায় পড়বে না
- গ্রাহকের পরবর্তী রিচার্জের পর রিচার্জ করা অ্যাকাউন্ট থেকে ইমারজেন্সি ব্যালেন্স এর টাকা কেটে নেয়া হবে
- ইমারজেন্সি ব্যালেন্স দিনের যেকোনো সময় ব্যবহার করা যাবে এবং এর মেয়াদ থাকবে ৩০ দিন
- গ্রাহকগণ তাদের বকেয়া অ্যাকাউন্ট পরিশোধ করেই শুধুমাত্র পরবর্তী ইমারজেন্সি ব্যালেন্স নিতে পারবেন
- গ্রাহকগণ ইমারজেন্সি ব্যালেন্স অ্যাকাউন্ট চেক করতে পারবেন *566*28# (ফ্রি) এ ডায়াল করে
- ইমারজেন্সি ব্যালেন্সের ক্ষেত্রে প্রোডাক্ট ট্যারিফ এবং পালস প্রযোজ্য হবে
- ইমারজেন্সি ব্যালেন্স উপভোগ করতে হলে গ্রাহকের অ্যাকাউন্টের মেয়াদ থাকতে হবে
- অন্য সকল ট্যারিফ, সার্ভিস, পালস অপরিবর্তিত থাকবে
- ইমারজেন্সি ব্যালেন্স নেওয়ার পর যদি অ্যাকাউন্ট রিচার্জ করা হয় তাহলে সেই রিচার্জ অ্যাকাউন্ট দিয়ে কোনো রিচার্জ ভিত্তিক (যেমন: নিশ্চিত লোয়ার ট্যারিফ) অফার অ্যাক্টিভেট করা যাবে না
- ১০ নভেম্বর থেকে পরবর্তী ঘোষণা না দেয়া পর্যন্ত এই স্পেশাল অফারে ৫ টাকা এমার্জেন্সি ব্যালেন্সের পরিবর্তে ১০ টাকা পাওয়া যাবে
- স্পেশাল অফারটি শেষ হবার পর থেকে পূর্বের নিয়মে ৫ টাকা ইমারজেন্সি পাবেন
- ১০ নভেম্বরের পূর্বে নেয়া ইমারজেন্সি ব্যালেন্স মেয়াদ থাকা পর্যন্ত ব্যবহার করতে পারবেন
- সকল চার্জের উপর ১৫% ভ্যাট প্রযোজ্য
- বিস্তারিত জানতে www.grameenphone.com

চলো চলুন

গ্রামীণফোন

4. Symphony B8i and B9

This offer is applicable for new customers only. For existing customers, this offer is not applicable

- ✦ Customers need to use one Grameenphone new connection with Symphony B8i/B9 handset to avail this offer
- ✦ Customers need not to register or Opt-in to avail this offer
- ✦ Customers will receive 50% bonus only for one new connection (with new Symphony B8i/B9 handset) based on connection activation date and maximum usage from 2nd month to 4th month (total 3 months). Bonus amount will be based on current month's usage
- ✦ Bonus amount can be used for GP-GP calls only from 9:00 AM to 5:00 PM excluding F&F, Super F&F number and below 60 paisa/minute calls
- ✦ Customer will enjoy this offer on top of Start-up offer and other prevailing offers
- ✦ Validity of the Bonus amount is 7 days.

Age: In my survey age level is 15-20, 20-25, 25-30, 30-35.

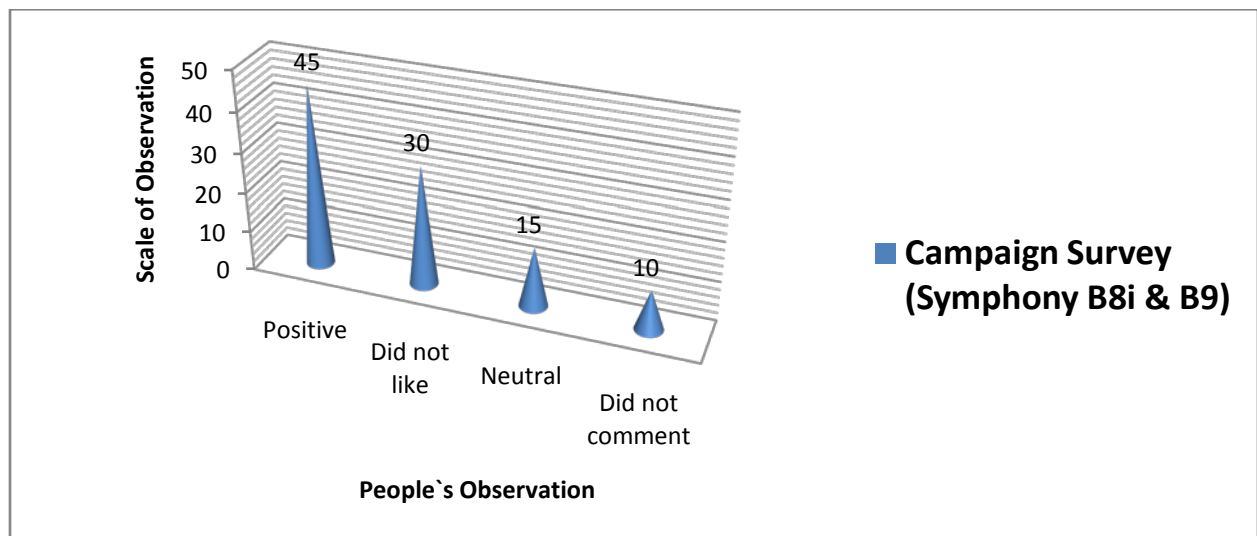
Why effective: Symphony B8i & B9 only for new customers who want to use Grameenphone connections. Also they will get 50% bonus.

How much Effective: In my survey within 100% people, 45% are saying:

- Press Adv. Is very much innovative.
- Adv. Message is clear.
- Technique of presenting is good.
- Both creative & informative presentation.



grameenphone



Recommendation: This advertisement could not fulfill the expected perception regarding the customer's attention. According to most of the people this campaign should be aired at television and radio instead of newspapers, since most of the targeted customers for this offer are not newspaper readers.



বহুদূর যাবার পথে আর বাধা থাকবে না

এখন নতুন গ্রামীণফোন প্রিপেইড সংযোগ কিনলে পাচ্ছেন SYMPHONY B8i হ্যান্ডসেট মাত্র ১,১৯৯ টাকা ও SYMPHONY B9 হ্যান্ডসেট মাত্র ১,০৯৯ টাকায়। সাথে থাকছে বর্তমান মাসের ব্যবহারের উপর পরবর্তী মাসে ৫০% বোনাস টকটাইম। এছাড়া নতুন সংযোগের বোনাস অফারতো আছেই।

SYMPHONY হ্যান্ডসেট-এর ফিচারসমূহ

SYMPHONY B8i			SYMPHONY B9		
✦ ১.৭৭ ইঞ্চি QQVGA ডিসপ্লে	✦ ক্যামেরা (০.০৮ MP)	✦ লাউড স্পিকার	✦ ১.৮ ইঞ্চি QQVGA ডিসপ্লে	✦ ক্যামেরা (০.০৮ MP)	✦ লাউড স্পিকার
✦ ব্লুটুথ, এফ এম রেডিও	✦ টি-ফ্ল্যাশ (৮ GB পর্যন্ত)	✦ টর্চ লাইট	✦ ব্লুটুথ, এফ এম রেডিও	✦ টি-ফ্ল্যাশ (৮ GB পর্যন্ত)	✦ টর্চ লাইট
✦ ব্যাটারি (৭০০ mAh)	✦ হেডসেট	✦ ১ বছরের ওয়ার্যান্টি	✦ ব্যাটারি (৮০০ mAh)	✦ হেডসেট	✦ ১ বছরের ওয়ার্যান্টি
✦ MP3, MP4			✦ MP3, MP4		

৫০% বোনাস টকটাইম কিভাবে পাবেন:

• অফার শুধুমাত্র নতুন গ্রাহকদের জন্য। পুরানো সংযোগের ক্ষেত্রে এই অফার প্রযোজ্য হবে না • বোনাসের জন্য এই হ্যান্ডসেট এর সাথে একটি নতুন সিম ব্যবহার করতে হবে • এই অফার পেতে গ্রাহকদের কোনো রেজিস্ট্রেশন বা Opt-in করতে হবে না • এই হ্যান্ডসেট এর সাথে সর্বোচ্চ ব্যবহৃত শুধুমাত্র একটি নতুন সিমই অফারটি প্রযোজ্য হবে • এই অফারের আওতায় নতুন গ্রাহকগণ সংযোগ কেনার পর দ্বিতীয় মাস থেকে চতুর্থ মাস পর্যন্ত (মোট ৩ মাস) বর্তমান মাসের লোকাল ভয়েস কল-এর উপর ৫০% বোনাস টকটাইম পাবেন • বোনাস টকটাইম শুধুমাত্র জিপি-জিপি (সকাল ৯টা থেকে বিকাল ৫টা পর্যন্ত) কলে ব্যবহার করা যাবে (F&F, super F&F কল ও ৬০ পয়সার কম কল রেট ব্যতীত) • গ্রাহকগণ স্টার্ট-আপ অফার এবং অন্যান্য চলতি অফারের সাথে এই অফার উপভোগ করতে পারবেন • বোনাস টকটাইম-এর মেয়াদ ৭ দিন • প্রথম মাসের ব্যবহারের উপর বোনাস টকটাইম পরবর্তী মাসের ৭ কার্যদিবসের মধ্যে গ্রাহকদের অ্যাকাউন্টে দেয়া হবে। দ্বিতীয় ও তৃতীয় মাসের ক্ষেত্রেও একই নিয়ম প্রযোজ্য • বোনাস টকটাইম 'MYZONE ডিস্কাউন্ট কল' এর ক্ষেত্রে প্রযোজ্য হবে না • গ্রাহকগণ *566*9# নম্বরে ডায়াল করে বোনাস টকটাইম-এর ব্যালেন্স ও মেয়াদ জানতে পারবেন (চার্জ প্রযোজ্য নয়) • GPPP, VP, BPO ব্যতীত গ্রামীণফোনের সকল প্রিপেইড সংযোগ এই অফারটির জন্য প্রযোজ্য • যেকোনো মাসে গ্রাণ্ড বোনাস অ্যাকাউন্ট ব্যবহারের উপর বোনাস প্রযোজ্য হবে না

নতুন সংযোগের অফার সমূহ:

• যেকোনো পরিমাণ রিচার্জ ১১ পয়সা/১০ সেকেন্ড কল রেট ২৪ ঘণ্টা যেকোনো লোকাল নম্বরে, যার মেয়াদ ৩০ দিন • ১৫০টি SMS (জিপি-জিপি) যার মেয়াদ ৩০ দিন • ৩০MB ইন্টারনেট যার মেয়াদ ৭ দিন • এছাড়াও প্রোডাক্ট ভেদে স্টার্টআপ অফারের সকল সুবিধা শর্তসাপেক্ষে পাওয়া যাবে

হ্যান্ডসেট এর ওয়ার্যান্টি ও বিক্রয়োত্তর সেবা

হ্যান্ডসেট এর ওয়ার্যান্টি ও বিক্রয়োত্তর সেবা পেতে গ্রাহকদের SYMPHONY কাস্টমার সার্ভিস সেন্টার এ যোগাযোগ করতে হবে

• ১৫% ভ্যাট প্রযোজ্য • বিস্তারিত জানতে www.grameenphone.com

চলো বহুদূর





5. 3G Devices for all

- ✦ Any new & Existing Grameenphone prepaid & postpaid customer can avail this offer upon purchasing any of the four devices offered under this campaign, starting October 3rd, 2013.
- ✦ Equal Monthly Installment (EMI) purchase option is available for customers who buy these devices with Standard Chartered Bank's credit card, as per the following timeline –
 - **Samsung Galaxy Tab 3:** 12 month EMI at BDT 2,916
 - **Samsung Galaxy Core:** 9 month EMI at BDT 2,433
 - **Nokia Lumia 520:** 12 month EMI at BDT 1,246
 - *EMI purchase option is not available for Symphony W68.
 - Eligible customers will get 1GB Data (EDGE) at BDT 99 (+15% VAT), valid for 30 days. This special offer can be availed maximum 6 times during the next 3 months from the day of first valid tagging.

Age : In my survey age level is 15-20, 20-25, 25-30, 30-35.

Why effective: The product (SAMSUNG) is only for those Grameenphone users who have bank account. They are getting installment system for buying Samsung Galaxy Tab 3, Samsung Galaxy Core, Nokia Lumia 520.

How much Effective: In my survey within 100% people, 85% are saying:

- Press Adv. Is very much innovative.
- Campaign Message is clear.
- Technique of presenting is good.
- Both creative & informative presentation.



সবার জন্য স্মার্টনেস, সবার জন্য 3G ডিভাইস

- > গ্রামীণফোনের সকল বর্তমান ও নতুন গ্রাহক এই অফারের অন্তর্ভুক্ত ৪টি ডিভাইসের যেকোন একটি কিনে এ অফার উপভোগ করতে পারবেন
- > এ অফারে স্ট্যান্ডার্ড চার্টার্ড ব্যাংকের ড্রেডিট কার্ডের মাধ্যমে সর্বোচ্চ ১২ মাস পর্যন্ত মাসিক কিস্তিতে নিচের ৩ টি ডিভাইস কেনার সুবিধা পাওয়া যাবে:

Samsung Galaxy Tab 3: মাসে ২,৯১৬ টাকা করে ১২ মাসের সমান কিস্তি সুবিধা

Samsung Galaxy Core: মাসে ২,৪৩৩ টাকা করে ৯ মাসের সমান কিস্তি সুবিধা

Nokia Lumia 520: মাসে ১,২৪৬ টাকা করে ১২ মাসের সমান কিস্তি সুবিধা

- * **Symphony W68** এর ক্ষেত্রে মাসিক কিস্তি অফার প্রযোজ্য হবে না
- > অফার চলাকালে গ্রাহক যে মাসে অফারের যেকোন ডিভাইস কিনবেন, তার পরের মাসের প্রথম সপ্তাহেই ৩০ দিনের মেয়াদে ফ্রি **1GB 3G** ডেটা পেয়ে যাবেন। গ্রাহক যদি **3G** কভারেজ এলাকায় না থাকেন, তবে এই ডেটা **EDGE**-এর মাধ্যমে ব্যবহার করতে পারবেন
- > ফ্রি **1GB 3G** ডেটা শুধুমাত্র একবার পাওয়া যাবে
- > ৯৯ টাকায় (+১৫% ভ্যাট) **1GB EDGE** ডেটা এবং **3G** ডেটা অফারের সুবিধা পেতে নতুন ডিভাইস ও গ্রামীণফোন সিম থেকে **4724** ডায়াল করতে হবে (ফ্রি)। এর ৭২ ঘণ্টা পর **Y** লিখে **4724** নম্বরে **SMS** করে (ফ্রি) রেজিস্টার করতে হবে
- > ডেটা সুবিধা পাওয়ার সময়সীমা পর্যন্ত নতুন ডিভাইস ও গ্রামীণফোন সিম একসাথে ব্যবহার করতে হবে
- > অফারের ডেটার ব্যালেন্স চেক করতে পোস্টপেইড গ্রাহক **View Data** লিখে **4777** নম্বরে **SMS** করুন (ফ্রি) এবং প্রিপেইড গ্রাহক সরাসরি ***500*60#** ডায়াল করুন (ফ্রি)
- > যদি কোন গ্রাহক নির্দিষ্ট মেয়াদের আগেই অফারের ডেটা শেষ করে ফেলেন, তবে নির্দিষ্ট মেয়াদ পর্যন্ত .০১টাকা/10KB হারে চার্জ প্রযোজ্য হবে এবং মেয়াদ শেষে আর কোন ইন্টারনেট প্যাকেজে সাবস্ক্রাইব না করলে বা ৯৯ টাকায় (+১৫% ভ্যাট) **1GB EDGE** ডেটা অফার না নিলে ইন্টারনেট ডিঅ্যাক্টিভ হয়ে যাবে
- > বিজনেস সলিউশনস পোস্টপেইড, গ্রামীণফোন পাবলিক ফোন, পল্লীফোন, পিসিও ও **I-SIM** সংযোগের ক্ষেত্রে এ অফার প্রযোজ্য হবে না
- > সারা দেশের নির্ধারিত কিছু গ্রামীণফোন সেন্টারে এ অফার পাওয়া যাবে
- > এ অফারের আওতায় স্যামসাং, নকিয়া ও সিমফোনির বিক্রয়োত্তর সেবা পলিসি অনুযায়ী বিক্রয়োত্তর সেবা পাওয়া যাবে
- > পরবর্তী ঘোষণা না দেয়া পর্যন্ত এ অফার চলবে
- > আরও জানতে ভিজিট **www.grameenphone.com**

চলো বহুদূর



6. Eid Vas!

Eid vas campaign gives a chance to attend and meet with the three popular singers Kona, Tahsan & Topu. However in this campaign there is a quiz contest. First 60 participants would get the chance for meet with Kona, Tahsan & Topu. This offer was only for Eid vacation.

Age : In my survey age level is 15-20, 20-25, 25-30, 30-35.

Why effective: This campaign offer mostly taken by teenagers. Apparently they cannot meet with them. But this campaign helped them to meet and have a musical session with them.

How much Effective: In my survey within 100% people, 50% are saying :

- Press Adv. Is very much innovative.
- Adv. Message is clear.
- Technique of presenting is good.
- Informative presentation.



কুইজ জিতলেই এক্সক্লুসিভ কনসার্ট!

এতদিন যার গান তনুয় হয়ে শুনেছেন এবার SMS কুইজ কনটেস্টে অংশ নিয়ে তারই সাথে দেখা করুন, লাইভ কনসার্টে!

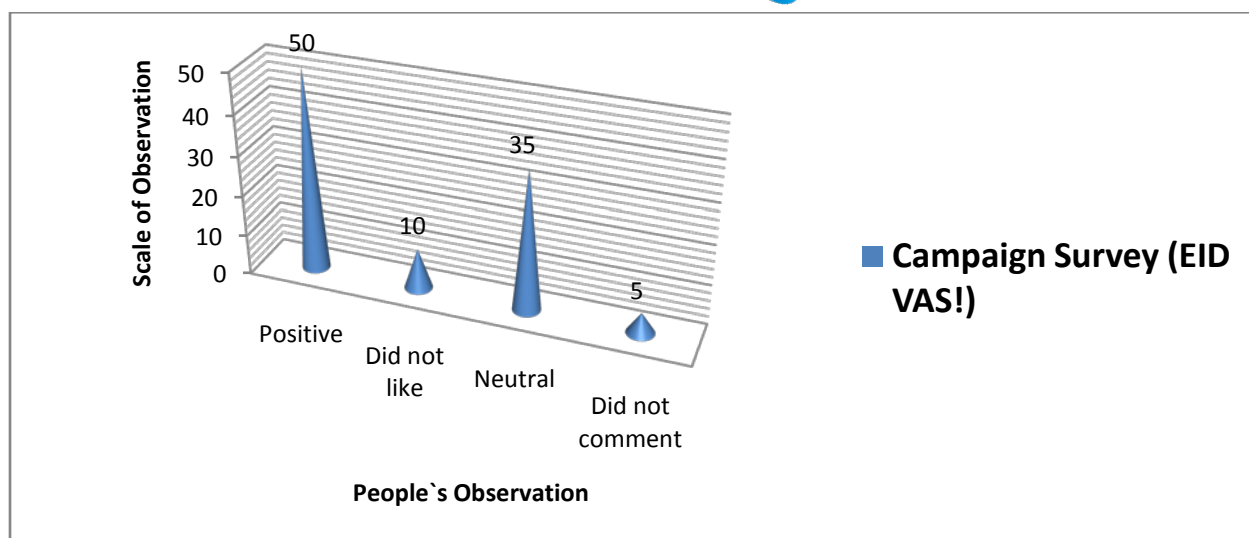
রেজিস্ট্রেশন করতে ডায়াল (ফ্রি) করুন:

- *28777*1*1# (তাহসান)
- *3333*1*2*1# (কণা)
- *4878*1*1# (তপু)

চলো চলুন

গ্রামীণফোন

> এটি একটি কুইজ ভিত্তিক প্রতিযোগিতা > কনটেস্ট চলবে ১০ থেকে ২২ অক্টোবর, ২০১৩ পর্যন্ত > প্রথম ৬০ জন বিজয়ীর প্রত্যেকেই পাচ্ছেন কনসার্টে একজন করে সঙ্গী অতার সুযোগ > বিজয়ী নির্বাচনে গ্রামীণফোনের সিদ্ধান্তই চূড়ান্ত বলে গণ্য হবে > একজন প্রতিযোগী যত বেশি তত কুইজ খেলেতে পারবেন > বিজয়ীদের ক্যাপশেন শেষে SMS-এর মাধ্যমে জানিয়ে দেয়া হবে > নির্দিষ্টক কনসার্টে আনন্দের বেনামের TA/DA দেয়া হবে না > SMS চার্জ ২ টাকা প্রতিটি (+১৫% ভ্যাট) > বিজয়িত জানতে ভিজিট www.grameenphone.com



Recommendation: Size of the advertisement was not as bigger as it can grab the attention easily. Moreover a frequent publication could have attracted more people especially the youths who love music.

7. Golden Sim:

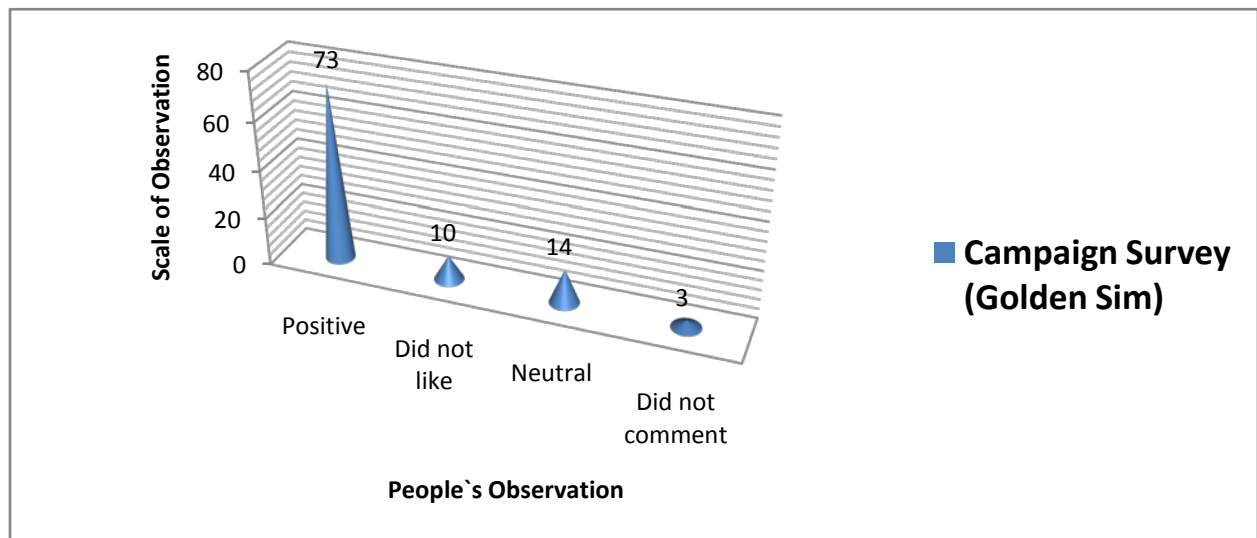
Grameenphone brings a new offer for their loyal customers where a customer can buy a sim according to his/her chosen last six digits. In this campaign Grameenphone decrease their golden sim price from 3149 to 999 tk. This offer contains three weeks.

Age : In my survey age level is 15-20, 20-25, 25-30 and 30-35.

Why effective: Not only Grameenphone users, also other operator users can get this facility for buying golden sim. All Golden sim numbers are customized according to the choices customers and come at a lower price. It's a very good gift item as well.

How much Effective: In my survey within 100% people, 73% are saying:

- Press Adv. Is very much innovative.
- Adv. Message is clear.
- Technique of presenting is good.
- Both creative & informative presentation.



Recommendation: Despite of being a good offer the campaign could not get the expected attention from the target market. The advertisement should be with more details to be noticed by the customers.



8. Mobicash- Dreams without boundaries:

For opening a new mobile banking account (registration), a customer with mobile phone connection from any mobile operator in Bangladesh needs to meet the following requirements and bring the following papers to any Mobicash outlet:

- 1 Passport size photograph
- Main copy of applicable photo -ID (National ID/Voter ID/Passport/Driving license/Certificate from Union Parishad Chairman or Ward Commissioner with photo attached and attested by proper authority.
- 1 photo copy of photo ID
- Minimum amount of money to open a mobile banking account (Minimum BDT 50 for DBBL and One Bank)
- Applicant must be at least 18 years old of age and have his/her mobile phone with active mobile connection present at the time of registration

* Requirements may change from time to time subject to regulatory guidelines and partner bank requirements.

Age: In my survey age level is 15-20, 20-25, 25-30, and 30-35.

Why effective: Within Mobicash urban and rural peoples relationship can be strong. They can fill up their needs and demands when they want.

How much Effective: In my survey within 100% people, 80% are saying :

- Press Adv. Is very much innovative.
- Adv. Message is clear.
- Technique of presenting is good.
- Both creative & informative presentation.

Advertisement Text (Bengali):

স্বপ্ন এখন বাধাহীন...
 মোবিক্যাশ যখন পাশে, তখন দেশজুড়ে স্বপ্নের সবগুলো জানালা খুলে যাবে

গ্রামীণফোনের মোবিক্যাশ আউটলেটে একসাথে পাচ্ছেন:
 পার্টনার ব্যাংকের মোবাইল একাউন্ট খোলা, টাকার জমা ও উত্তোলন
 ফ্রিস্ট্রিমেড | বিশেষ 'র' ক্ষমতায় বিদ্যুৎ, গ্যাস ও পানির বিল দেওয়ার সুবিধা

পার্টনার ব্যাংক: [Logos of partner banks]

গ্রামীণফোন

Survey Results (MOBICASH):

People's perception	Scale of Perception
Positive	50
Did not like	35
Neutral	10
Did not comment	5

Recommendation: The picture used in the advertisement is inappropriate and misunderstood by many people at the first glance; they thought the service is only for rural areas. Hence an appropriate picture could have been used to make the campaign more popular.



Advertisement Text (Bengali):

স্বপ্ন এখন বাধাহীন...
 মোবিক্যাশ যখন পাশে, তখন দেশজুড়ে স্বপ্নের সবগুলো জানালা খুলে যাবে

গ্রামীণফোনের মোবিক্যাশ আউটলেটে একসাথে পাচ্ছেন:
 পার্টনার ব্যাংকের মোবাইল একাউন্ট খোলা, টাকার জমা ও উত্তোলন
 ফ্রিস্ট্রিমেড | বিশেষ 'র' ক্ষমতায় বিদ্যুৎ, গ্যাস ও পানির বিল দেওয়ার সুবিধা

পার্টনার ব্যাংক: [Logos of partner banks]

গ্রামীণফোন

Survey Results (MOBICASH):

People's perception	Scale of Perception
Positive	50
Did not like	35
Neutral	10
Did not comment	5

Recommendation: The picture used in the advertisement is inappropriate and misunderstood by many people at the first glance; they thought the service is only for rural areas. Hence an appropriate picture could have been used to make the campaign more popular.



মোবিক্যাশ - স্বপ্ন এখন বাধাহীন!

* মোবাইল ব্যাংকিং সংক্রান্ত যেকোন প্রয়োজনে সংশ্লিষ্ট ব্যাংকের কলসেন্টারে ফোন করুন:

» ডাচ বাংলা ব্যাংক কলসেন্টার নম্বর ১৬২১৬

» ওয়ান ব্যাংক কলসেন্টার নম্বর ১৬২৬৯

* মোবিক্যাশ আউটলেট ও বিল-পে'র সেবাসমূহ সম্পর্কে বিস্তারিত জানতে মোবিক্যাশ কলসেন্টার ১২০০ (জিপি নম্বর থেকে) বা ০১৭১৩-২৩৪৫৬৭ (অন্য যেকোন নম্বর থেকে) নম্বরে কল করুন (চার্জ প্রযোজ্য)

যে সব বিল পরিশোধ করতে পারবেন:

সেবা প্রদানকারী সংস্থা/কোম্পানি		
বিদ্যুৎ	গ্যাস	পানি
পিডিবি (বৃহত্তর চট্টগ্রাম, সিলেট, রাজশাহী এবং বগুড়া এলাকা)	তিতাস	চট্টগ্রাম ওয়াসা
	বাখরাবাদ	
ডিপিডিসি	কর্ণফুলী	
ডেসকো	জালালাবাদ	





9. Talk more to get more:

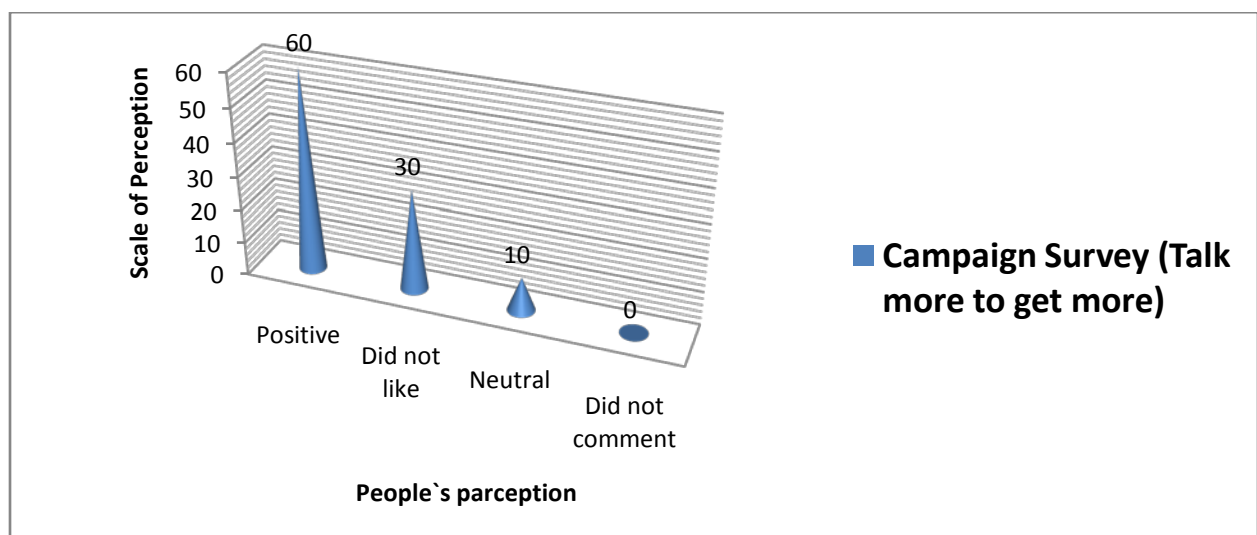
- This offer is applicable for all Grameenphone Prepaid Customers (except Flexiload connections).
- After registration, the customer needs to meet their daily target amount. After meeting the daily target, for each additional 1 Taka voice call usage, the customer will receive 100% GP-GP talktime bonus.
- Voice call is a local call made to any operator (GP-GP, GP-other operator, GP-Land Phone/GP-NWD). This is not applicable for International voice call, IVR call (e.g. 121,4000), Pay for Me, Voice SMS, Voice email, MyZone calls, calls made from any other bonus/ongoing campaign bonus/benefit amount, or any amount spent to buy any bundle benefits
- In order to know the daily target amount the customers need to check their SMS inbox for GP offer SMS.
- Once registered, the customers will become eligible for getting bonus after crossing their daily usage target for the whole campaign period.
- Bonus is applicable for GP-GP calls only (above 60 paisa slot) and validity for the bonus talktime will be up to the day of getting bonus (meaning 11.59 hrs on that day). If a customer enjoys another offer with bonus (in same bonus account), then the validity of that offer will be till 11:59 pm of the same day.
- Maximum bonus amount for a single call will be Tk 5.

Age: In my survey age level is 15-20, 20-25, 25-30, and 30-35.

Why effective: Every Grameenphone users can get this facility. Everyday who recharge more times he or she gets bonus more time.

How much Effective: In my survey within 100% people, only 80% are saying:

- Press Adv. Is very much innovative.
- Adv. Message is clear.
- Technique of presenting is good.
- Both creative & informative presentation.





grameenphone

Recommendation: The picture used in the campaign is not supported by 30% of the people surveyed. According to them it would encourage youngsters to talk all night long. Hence some other relationship could be showed.

যত কথা তত বোনাস জিপি-জিপি কল-এ ১০০% বোনাস।

- প্রথমে অফারটিতে ফ্রি রেজিস্ট্রেশন করতে ডায়াল করুন *999*2#। পুরো ক্যাম্পেইন মেয়াদের জন্য গ্রাহককে একবার রেজিস্ট্রেশন করলেই চলবে
- এই অফারটি সকল গ্রামীণফোন প্রিপেইড গ্রাহক (ইন্টারনেট সিম ও ফ্রেক্সিলাইড কনেকশন ব্যতীত) এর জন্য প্রযোজ্য
- অফার নিতে রেজিস্ট্রেশন করার পরে গ্রাহককে প্রথমে তার প্রতিদিনের নির্দিষ্ট টার্গেট পূরণ করতে হবে। টার্গেট পূরণ করার সাথে সাথেই পরবর্তী প্রতি ১টাকা ভয়েস কল ব্যবহারে পাওয়া যাবে ১০০% জিপি-জিপি বোনাস টকটাইম
- ভয়েস কল মানে যেকোনো অপারেটরে (যেমন, জিপি-জিপি, জিপি-অন্য অপারেটর, জিপি-ল্যান্ড ফোন/জিপি-এনড্রিউডি) করা লোকাল কল। ইন্টারন্যাশনাল ভয়েস কল, অহিভিআর কল (যেমন, ১২১, ৪০০০) পে ফর মি, ভয়েস এসএমএস, ভয়েস ইমেইল, MY Zone, অন্য কোনো ক্যাম্পেইন/চলমান ক্যাম্পেইনে পাওয়া বোনাস/সুবিধা কিংবা অন্য কোনো বার্ডেল সুবিধা কিনতে ব্যবহার করা কল এর অন্তর্ভুক্ত নয়
- দৈনিক টার্গেট জানতে গ্রাহককে GP offer থেকে আসা এসএমএস চেক করতে হবে
- একবার রেজিস্ট্রেশন করলেই অফার চলাকালীন গ্রাহক দৈনিক টার্গেট পূরণ করা সাপেক্ষে বোনাস পাবেন
- অফারে গ্রাণ্ড বোনাসের টাকা শুধুমাত্র জিপি-জিপি কলের ক্ষেত্রে প্রযোজ্য (৬০ পয়সা বা এর বেশি কল স্ট্রুটে) এবং বোনাসের মেয়াদ বোনাস গ্রাণ্ডের দিন পর্যন্ত (অর্থাৎ রাত ১১.৫৯ পর্যন্ত) প্রযোজ্য হবে। এই মুহূর্তে অন্য কোনো ক্যাম্পেইনের বোনাস টকটাইম (একই বোনাস অ্যাকাউন্টে) উপভোগ করা গ্রাহক এই ক্যাম্পেইন নিলে তাদের বোনাসের মেয়াদও এদিন রাত ১১.৫৯ পর্যন্ত প্রযোজ্য হবে
- যেকোনো একটি কলে সর্বোচ্চ ৫ টাকা পর্যন্ত বোনাস পাওয়া যাবে
- গ্রাণ্ড বোনাস জানতে ফ্রি ডায়াল করুন *566*8#
- বর্তমান ব্যবহার জানতে ফ্রি ডায়াল করুন *577*17#
- অফারটি যেসকল গ্রাহকগণ আগষ্ট ২০১০ এর মাঝে তাদের সংশ্লিষ্ট অ্যাক্টিভ করেছেন এবং আগষ্ট ২০১০ থেকে ব্যবহার করছেন তাদের জন্য প্রযোজ্য
- কোনো “নিষ্কিন্ত” গ্রাহক এই অফারটি অ্যাক্টিভ করলে ক্যাম্পেইন চলাকালীন তার দৈনিক ক্যাশ ব্যাক এর অফারটি আর প্রযোজ্য হবে না
- অফারটি প্রতিদিন রাত ১.০০ টা থেকে রাত ১১.৫৯ টা পর্যন্ত করা লোকাল ভয়েস কল এর ক্ষেত্রে প্রযোজ্য। যদি কোনো ‘আমন্ত্রণ’ গ্রাহক তার স্টার্টআপ অফারের সাথে ইনস্ট্যান্ট বোনাস অফার উপভোগ করেন এবং এই ক্যাম্পেইনে রেজিস্টার করেন তাহলে ‘আমন্ত্রণ’ প্রোডাক্টের ইনস্ট্যান্ট বোনাস অফারটি প্রযোজ্য হবে না
- যে সমস্ত কলগুলো একদিন শুরু হয়ে অন্যদিন শেষ হবে সেই কলগুলোর ক্ষেত্রে অফারটি প্রযোজ্য হবে না। (যেমন, কোনো একটি কল যদি রাত ১১.৫৯ এ শুরু হয়ে রাত ১২.০১ এ শেষ হয়) যে সকল কলের চার্জ বোনাস অ্যাকাউন্ট শেষ হয়ে যাওয়ার পর মূল অ্যাকাউন্ট থেকে চার্জ হবে, সেসকল ক্ষেত্রে মূল অ্যাকাউন্ট ব্যবহারের উপর কোনো বোনাস প্রযোজ্য হবে না
- অফারটি থেকে আন-রেজিস্টার করতে ডায়াল করুন *999*4# (ফ্রি)
- একবার আন-রেজিস্টার হয়ে গেলে গ্রাহক এই অফারের জন্য পুনরায় রেজিস্ট্রেশন করতে পারবেন না
- অফারটি ৭ নভেম্বর থেকে ৬ ডিসেম্বর পর্যন্ত চলবে
- সকল চার্জের উপর ১৫% ভ্যাট প্রযোজ্য
- বিস্তারিত জানতে ভিজিট করুন www.grameenphone.com

চলো চলুন



Grey-GP2013

10. GP 3G Modem:

Get instant access to your favorite websites, social media platforms, Gaming and entertainment services and other web applications with GP 3G Internet Modem. Also enjoy 1GB 3G data at BDT 150 with all new GP internet SIM (prepaid & postpaid) connections now!!!

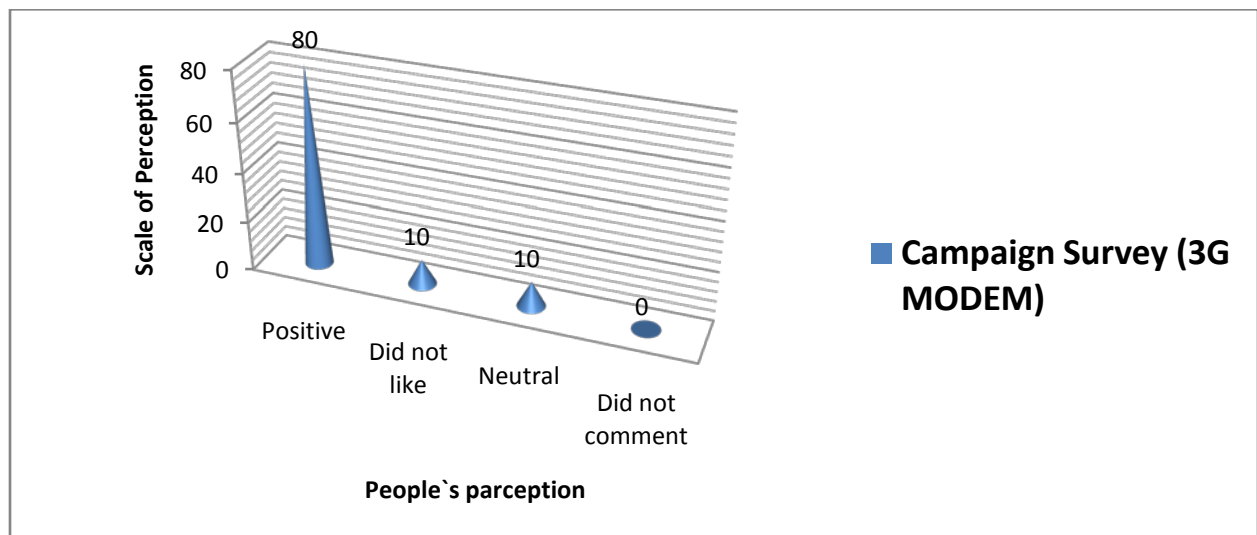
- BDT 1,995 with two years extended warranty; available nationwide in Grameenphone centers & retail outlets
- Micro SD Card Reader supports up to 32GB
- Simple Installation - Plug and Play, Preloaded GP Internet Settings, Recharge through Scratch Card & Internet Package Activation options
- Supports SMS & USSD Service
- Compatible with HSPA/HSDPA/UMTS/EDGE/GPRS/GSM
- USB interface: supporting USB 2.0 high speed.

Age: In my survey age level is 15-20, 20-25, 25-30, and 30-35.

Why effective: 3G Internet Modem only 1,995 tk. with two years extended warranty. Micro SD Card Reader supports up to 32GB, supporting USB 2.0 high speed for all.

How much Effective: In my survey within 100% people, 75% are saying:

- Press Adv. Is very much innovative.
- Adv. Message is clear.
- Technique of presenting is good.
- Both creative & informative presentation.



Recommendation: Indeed a good advertisement, however to attract diverse level customers there should have been different aged models who would represent variation of customer groups.



3G মোডেম এখন মাত্র ১,৯৯৫ টাকায়!

১. সারা দেশের সকল গ্রামীণফোন সেক্টর ও রিটেইল আউটলেটে মাত্র ১,৯৯৫ টাকায় এই জিপি মোডেম পাওয়া যাবে
২. যদি কোন গ্রাহক নতুন I-SIM সহ (প্রিপেইড/পোস্টপেইড) জিপি মোডেম কেনেন তবে তিনি 3G ইন্টারনেট অফারে ডিসকাউন্ট পাবেন
৩. যোগ্য গ্রাহক মাত্র ১৫০ টাকায় (+১৫% ভ্যাট) ৩০ দিনের মেয়াদে 1 GB ডেটা (3G @ 512 kbps) পাবেন। অফারের মোডেম ও গ্রামীণফোন সিম একসাথে ব্যবহারের ভিত্তিতে পরবর্তী ৩ মাসে সর্বোচ্চ ১০ বার এ সুবিধা পাওয়া যাবে
৪. এ অফারের সুবিধা পেতে নতুন গ্রামীণফোন সিম (I-SIM প্রিপেইড/পোস্টপেইড) থেকে Y লিখে 4724 নম্বরে SMS করতে হবে (ফ্রি)। এর ৭২ ঘণ্টার মধ্যে 1 GB ডেটা (3G @ 512 kbps) অফারটি আগামী ৩০ দিনের জন্য অ্যাক্টিভ হয়ে যাবে
৫. ক্যাম্পেইন চলাকালে ডিসকাউন্টে 3G ইন্টারনেট অফার উপভোগ করতে চাইলে প্রতিবারই SMS করতে হবে (ফ্রি)
৬. যদি কোন গ্রাহক নির্দিষ্ট মেয়াদের আগেই 1 GB ডেটা শেষ করে ফেলেন, তবে নির্দিষ্ট মেয়াদ পর্যন্ত .০১টাকা/১০ KB হারে চার্জ প্রযোজ্য হবে এবং মেয়াদ শেষে আর কোন ইন্টারনেট প্যাকেজে সাবস্ক্রাইব না করলে ইন্টারনেট ডিঅ্যাক্টিভ হয়ে যাবে
৭. ডেটা সুবিধা পাওয়ার সময় পর্যন্ত নতুন মোডেম ও গ্রামীণফোন সিম একসাথে ব্যবহার করতে হবে
৮. বর্তমান EDGE/3G হেডি ব্রাউজিং ও স্মার্টপ্ল্যান গ্রাহকগণের পক্ষে এই ডিসকাউন্টেড 3G ইন্টারনেট অফার পাওয়া সম্ভব হবে না
৯. যদি কোন প্রিপেইড গ্রাহক বর্তমান প্যাকেজ থেকে অন্য প্যাকেজে মাইগ্রейট করেন, তবে অবশিষ্ট ডেটা নতুন প্যাকেজে ট্রান্সফার হয়ে যাবে
১০. বোনাস ডিসবার্সমেন্টের সময় কোন গ্রাহক বার্ড (BARRED) অবস্থায় থাকলে, তার পক্ষে 1 GB ডেটা পাওয়া সম্ভব হবে না
১১. যদি কোন I-SIM পোস্টপেইড গ্রাহক ইতিমধ্যেই কোন ইন্টারনেট প্যাকেজ ব্যবহার করছেন, তবে বর্তমান প্যাকেজের ভলিউম ও মেয়াদ শেষে তিনি এ অফারের ডিসকাউন্ট উপভোগ করতে পারবেন। আর প্রিপেইড সংযোগের ক্ষেত্রে 1 GB ডেটা তাদের বর্তমান ডেটা প্যাকেজে যুক্ত হবে
১২. যদি কোন গ্রাহক বর্তমানে কোন রেগুলার 3G ইন্টারনেট প্যাকেজ ব্যবহার করা অবস্থায় 1 GB ডেটা অফার গ্রহণ করেন এবং বর্তমান প্যাকেজের মেয়াদ 1 GB ডেটা মেয়াদের চেয়ে কম হয়, তবে এক্ষেত্রে দুটোর মধ্যে সর্বোচ্চ মেয়াদটি প্রযোজ্য হবে। এর ফলে বর্ধিত/সর্বোচ্চ মেয়াদ শেষে বর্তমান প্যাকেজের মেয়াদ স্বয়ংক্রিয়ভাবে নবায়ন হয়ে যাবে
১৩. যদি কোন গ্রাহক বর্তমানে কোন 1GB (3G) ইন্টারনেট প্যাকেজ ব্যবহার করা অবস্থায় 3G ডেটা পান, তবে বর্তমান 3G প্যাকাটি মেয়াদ শেষে স্বয়ংক্রিয়ভাবে নবায়ন হয়ে যাবে
১৪. যদি কোন গ্রাহক বর্তমানে কোন EDGE প্যাকেজ ব্যবহার করা অবস্থায় 1GB (3G) ডেটা পান, তবে মেয়াদ শেষে তা স্বয়ংক্রিয়ভাবে ডিঅ্যাক্টিভ হয়ে যাবে
১৫. ডেটার ব্যালেন্স চেক করতে প্রিপেইড গ্রাহক সরাসরি *500*60# ডায়াল করুন (ফ্রি) এবং ব্যবহৃত ডেটার পরিমাণ জানতে *500*61# ডায়াল করুন (ফ্রি)
পোস্টপেইড গ্রাহক View Data লিখে 4777 নম্বরে SMS করুন (ফ্রি)
১৬. মেয়াদ শেষ হওয়ার আগেই এই 1 GB ইন্টারনেট অফার বন্ধ রাখতে চাইলে STOP লিখে SMS করতে হবে 5000 নম্বরে (ফ্রি)
১৭. ZTE এবং Huawei-এর সার্ভিস পলিসি অনুযায়ী গ্রাহক বিক্রয়োত্তর সেবা পাবেন
১৮. সকল চার্জে ১৫% ভ্যাট প্রযোজ্য
১৯. আগামী ২ মাসের জন্য এ অফার প্রযোজ্য থাকবে
২০. আরও জানতে ভিজিট www.grameenphone.com

চলো চলুন



Chapter-7

RECOMMENDATION

&

CONCLUSION



7.1 RECOMMENDATIONS

After analyzing the process the Communications team of Grameenphone goes through into implementing an advertisement and taking the viewpoint of the viewers of the ten advertisements. I can recommend that:

- Many viewers pointed that the advertisements did not had good mixture of color combinations, so communications team of Grameenphone can have a eye on that.
- Grameenphone's creative advertisements are published to selected Magazines and Newspapers. They can diverse their many other magazines and Newspaper targeting to different groups of readers.
- Sometimes there is a mismatch between the original dummy of what the print advertisement should be like and the printed advertisement in the Magazines and Newspaper. The Communications team of Grameenphone should keep an eye on this.
- The team of print advertisement of Grameenphone should be more promote in bringing more of these kinds of creative print advertisements.
- Increase the insertion frequency in the print and online media.
- To follow-up on the basis of market response research.
- To concentrate on the tastes and likings of the target groups.



7.2 CONCLUSION

Grameenphone is one of the most renowned telecom organizations in the country. From the study presented here in above, we come to know many faces of the multi-dimensional world of telecom communications. Grameenphone telecom has in its own with uniqueness in its modus operandi, variance in their aggressiveness and intensities and relativity in their positions. Their maneuver ability, vulnerability to threats, opportunities, strengths and their intrinsic weaknesses posing obstacles in their journey to the sky all vary drastically and understandably. Grameenphone advertising is very much flamboyant, enthusiastic, glamorous and appealing and so is the fantasyland created on our minds by the advertising.

This Advertising of Grameenphone has doubtlessly generated vision and made the wind of revolution blow on our continent. They have enlightened the entire country. However, the youth has been the widest segment of a telecom company. Hence from that broad-spectrum standpoint, the youth are considered as the urban trend setters. Like other telecom companies, Grameenphone (GP) as the market leader is not far aloof to concentrate on their new target group - 'The Urban Trend Setters'. But, to take hold of the newly emerged target group (TG) is not easy. To attract them, it is very important for GP to find out their media habits, to know their likings and lifestyles, tastes and buying behaviors. In fact, their daily practices as a whole.

On the basis of the market mannerisms of the print media on which the study was conducted, it can be conclude, as such, that the main focus of them was on the younger segment of the society considered as the urban trend setters. It's true that with in such a short period of time it is not possible to find out all problems what the authority expects. In spite of short comings I tried my level best to make the report Fruitful.

Chapter-8

REFERENCES & APPENDIX

8.1 References

About Grameenphone, 2011, [online, retrieved on 30th November 2011], available at:
<http://www.grameenphone.com/1/2/about>

About Grameenphone, 2011, [online, retrieved on 30th November 2011], available at:
<http://www.grameenphone.com/1/2/about-us>

Advertising, 2011, [online, retrieved on 29th November 2011], available at:
<http://www.grameenphone.com/1/2/about/advertising>

Company Profile, 2011, [online, retrieved on 30th November 2011], available at:
<http://www.grameenphone.com/1/2/about-us/company-profile>

Corporate Social Responsibility, 2011, [online, retrieved on 30th November 2011], available at:
http://www.grameenphone.com.tr/eng/about_Grameenphone/csr

Group structure, 2011, [online, retrieved on 30th November 2011], available at:
<http://www.grameenphone.com/1/2/about/group-structure>

Reliability, 2011, [online, retrieved on 28th November 2011], available at:
<http://writing.colostate.edu/guides/research/relval/pop2a.cfm>

www.buzzle.com/articles/different-types-of-advertising.html (*Different types of Print Advertisement*)

Communication Briefs of 10 print advertisements Campaign of Grameenphone.



8.2 Appendix

Questionnaire

Grameenphone Adv. and service through Print media:

1) What is your gender?

.....

2) Age?

A) 15-20

B) 20-25

C) 25-30

D) 30-35

3) Which connection do you use ?

A) GP B) Robi C) Banglalink D) Citycell E) Teletalk F) Airtel

4) What type of package do you use ? (if other then skip this question)

A) Aapon B) Bandhu C) Shohoj D) Spondon E) djuice

5) Are you satisfied as a GP user?

A) Yes B) No C) Not at all

6) Do you use internet in your mobile?

A) Yes B) No

7) Can you recall any recent press advertisement of Grameenphone?

.....

8) You got to know this Ad through?

A) Newspaper B) Magazine C) Others

9) Did you like the Adv?

A) Yes B) No

- If (yes) then why, if (No) then why?

.....

10) What is the first thing that comes to your mind when you see this advertisement?

A. Very good B. Good C. Ok D. Bad E. Very bad

11) Do you think the model is perfect for the ad?

A) Yes B) No, If no, who is suitable for this _____



12) Can you mention some related information which in your mind for this advertisement?

.....

13) Is the advertisement innovative to you?

- A) Yes B) May be C) No

14) What was the core message of the adv.?

.....

15) Is the technique of presenting this print advertisement catches immediate attention in first look?

- A) Yes B. Somehow C. No

16) Does this advertisement influence and attract you to know what message it is delivering?

- A) Yes B. Somewhat C. No

17) Will you be interested to show this advertisement to someone sitting next to you?

- A. Yes B. Not sure C. No

18) When someone asks you to name a advertisement that you have seen and can recall, will this advertisement be in top of your mind?

- A. Yes B. Not sure C. No

19) What perception do you create about Grameenphone print advertisements after seeing this advertisement?

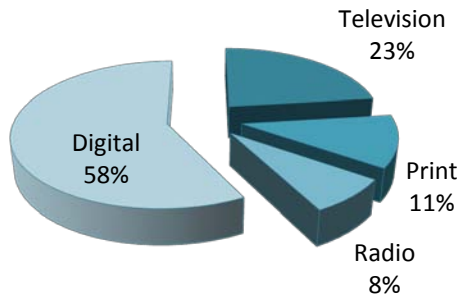
- A) Creative presentation
B) Informative presentation
C) Both creative and informative way of presentation

20) Do you want to see more of this kind of advertisements in the future from Grameenphone?

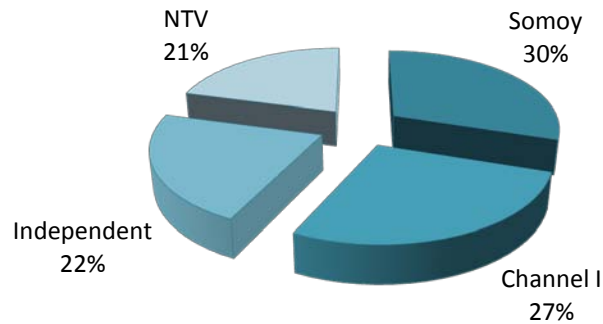
- A. Yes B. Not sure C. No

8.3 Graphical Representations

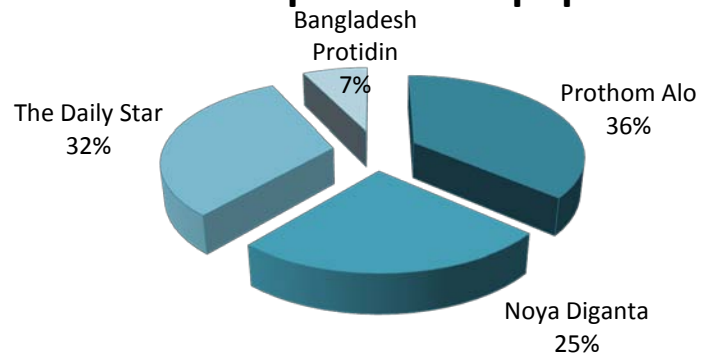
Time Spend on Each Media



Most Popular Channels

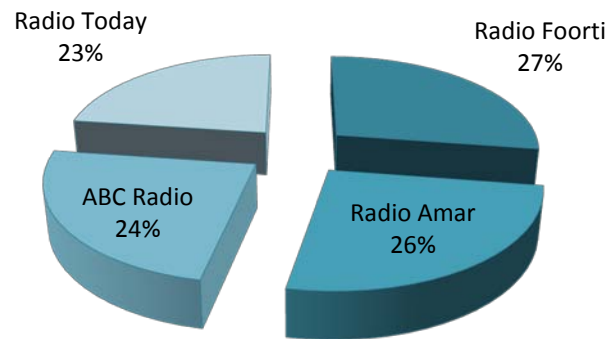


Most Popular Newspaper

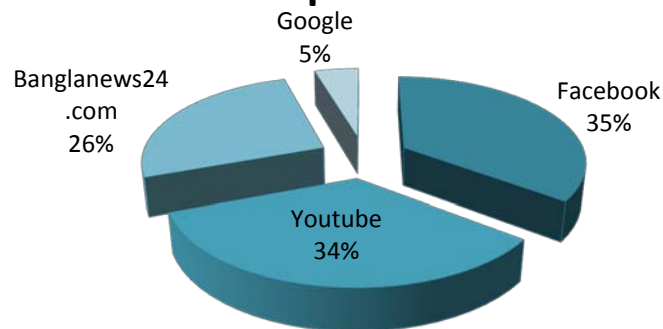




Most Popular FM Station



Most Popular Website





grameenphone

8.4 Advertisements

ইচ্ছে
হলেই
চলো
বলুন

সর্বোচ্চ ১০ মেগাহার্টজের ব্যান্ডউইডথ
আর 3.9G HSPA+ টেকনোলজির
সেরা ট্রিপি ইন্টারনেট অভিজ্ঞতার জন্য
গ্রামীণফোন দিচ্ছে

3G

2GB স্ট্যান্ডার্ড প্যাক
মাত্র **৪০০ টাকায়**

ইচ্ছে
হলেই
চলো
বলুন

সর্বোচ্চ ১০ মেগাহার্টজের ব্যান্ডউইডথ আর 3.9G HSPA+ টেকনোলজির
সেরা ট্রিপি ইন্টারনেট অভিজ্ঞতার জন্য গ্রামীণফোন দিচ্ছে

3G

2GB স্ট্যান্ডার্ড প্যাক মাত্র **৪০০ টাকায়**

স্ট্যান্ডার্ড প্যাকেজ ডাউনলোড করুন *500*56#
স্ট্যান্ডার্ড প্যাকেজ ডাউনলোড করুন *500*56#

গ্রামীণফোন



grameenphone

কান যার গান তার

এম্মীগফোন দিয়ে এলো ইচ্ছে টিউন।
এখন যখনই কল করবেন তখনই বাজবে
নিজের পছন্দের গান।

ইচ্ছে টিউন সেট করতে ডায়াল করুন 4000 নম্বরে অবধি

SMS → IT+Space+Code → 4000 → Send

চলো চেষ্টা করুন

এম্মীগফোন

• বিজ্ঞপিত দিতরের পাতায়

ইচ্ছে টিউন
সাবুজাইব করলে
১ম টিউনটি
ফ্রি!

কান যার গান তার

এম্মীগফোন দিয়ে এলো ইচ্ছে টিউন।
এখন যখনই কল করবেন তখনই বাজবে
নিজের পছন্দের গান।

ইচ্ছে টিউন সেট করতে ডায়াল করুন 4000 নম্বরে অবধি

SMS → IT+Space+Code → 4000 → Send

চলো চেষ্টা করুন

এম্মীগফোন

• বিজ্ঞপিত দিতরের পাতায়

ইচ্ছে টিউন
সাবুজাইব করলে
১ম টিউনটি
ফ্রি!



grameenphone

এবার অসম্ভবকে সম্ভব করবে গ্রামীণফোন

ইমার্জেন্সি ব্যালেন্স -এর স্পেশাল অফার

ব্যালেন্স শেষ হয়ে গেলে *1010*1# নম্বরে ডায়াল করলেই পাচ্ছেন

১০ টাকা

চলো রত্নদূর

গ্রামীণফোন

• এই অফারটি ১০ মে ২০১০ থেকে ২০১০ পর্যন্ত চালবে • বিজ্ঞপ্তি বিভাগের পাতায়

বহুদূর যাবার পথে আর বাধা থাকবে না

গ্রামীণফোন - এর শক্তিশালী নেটওয়ার্কে ১৪৯ টাকায় নতুন সিম কিনলে গৃহস্থানতো বেছে নিতে পারবেন ২টি সেটের যেকোনো ১টি

SYMPHONY B81 হ্যান্ডসেট মাত্র ১,১৯৯ টাকায়

SYMPHONY B9 হ্যান্ডসেট মাত্র ১,০৯৯ টাকায়

নতুন শার্পেশের অধিকতর সুবিধাও নতুন গ্রাহকদের জন্য থাকবে ৫০% বোনাস টকটাইম

SYMPHONY গ্রামীণফোন

• বিজ্ঞপ্তি বিভাগের পাতায়



grameenphone



গ্রামীণফোন

উৎসবের স্পেশাল পিফ্ট হোক গ্রামীণফোনের স্পেশাল নম্বর।

017 - - XX YY ZZ

দারুণ ডিসকাউন্ট
৳৩,১৪৯
৳৯৯৯

চলো গল্পদূর

১. স্পেশাল নম্বর পাঠানোর সাথে সাথে গ্রামীণফোনের গ্রামীণফোন স্টোরে ১০০০ টাকা পর্যন্ত ছাড় পাওয়া যাবে। ২. নম্বর সংগ্রহের সাথে সাথে ১০০০ টাকা পর্যন্ত ছাড় পাওয়া যাবে। ৩. নম্বর সংগ্রহের সাথে সাথে ১০০০ টাকা পর্যন্ত ছাড় পাওয়া যাবে। ৪. নম্বর সংগ্রহের সাথে সাথে ১০০০ টাকা পর্যন্ত ছাড় পাওয়া যাবে। ৫. নম্বর সংগ্রহের সাথে সাথে ১০০০ টাকা পর্যন্ত ছাড় পাওয়া যাবে। ৬. নম্বর সংগ্রহের সাথে সাথে ১০০০ টাকা পর্যন্ত ছাড় পাওয়া যাবে। ৭. নম্বর সংগ্রহের সাথে সাথে ১০০০ টাকা পর্যন্ত ছাড় পাওয়া যাবে। ৮. নম্বর সংগ্রহের সাথে সাথে ১০০০ টাকা পর্যন্ত ছাড় পাওয়া যাবে। ৯. নম্বর সংগ্রহের সাথে সাথে ১০০০ টাকা পর্যন্ত ছাড় পাওয়া যাবে। ১০. নম্বর সংগ্রহের সাথে সাথে ১০০০ টাকা পর্যন্ত ছাড় পাওয়া যাবে।



স্বপ্ন এখন বাধাহীন...

মোবিক্যাশ যখন পাশে, তখন দেশজুড়ে স্বপ্নের সবগুলো জানালা খুলে যাবে

গ্রামীণফোনের মোবিক্যাশ আউটলেটে একসাথে পাচ্ছেন:

পারিবারিক ব্যয়বোঝার মোবাইল একাউন্ট খোলা, টাকা জমা ও উত্তোলন
ফ্রিজিস্টোড | ফিন্যান্সের মাধ্যমে বিদ্যুৎ, গ্যাস ও পরিবহন মিল দেওয়ার সুবিধা

পারিবারিক ব্যয়বোঝার মোবাইল একাউন্ট খোলা, টাকা জমা ও উত্তোলন
ফ্রিজিস্টোড | ফিন্যান্সের মাধ্যমে বিদ্যুৎ, গ্যাস ও পরিবহন মিল দেওয়ার সুবিধা

গ্রামীণফোন

সংশোধন: ১. মতিউর রহমান, মতিউর রহমান পরিবারের পক্ষে গ্রামীণফোনের মতিউর রহমান জুনিয়র ৬২ মতিউর রহমান পরিবারের পক্ষে, ঢাকা-১০০০ থেকে প্রাপ্তি। ২. ৬২২ বেসরকারি শিল্প এলাকা, ঢাকা-১২০৬ ও ১১-১০ সরকারি জরিপ এলাকা, ঢাকা-১২০৬ এলাকা, মতিউর রহমান পরিবারের পক্ষে, ঢাকা-১২০৬ থেকে প্রাপ্তি। ৩. মতিউর রহমান পরিবারের পক্ষে, ঢাকা-১২০৬ থেকে প্রাপ্তি। ৪. মতিউর রহমান পরিবারের পক্ষে, ঢাকা-১২০৬ থেকে প্রাপ্তি। ৫. মতিউর রহমান পরিবারের পক্ষে, ঢাকা-১২০৬ থেকে প্রাপ্তি। ৬. মতিউর রহমান পরিবারের পক্ষে, ঢাকা-১২০৬ থেকে প্রাপ্তি। ৭. মতিউর রহমান পরিবারের পক্ষে, ঢাকা-১২০৬ থেকে প্রাপ্তি। ৮. মতিউর রহমান পরিবারের পক্ষে, ঢাকা-১২০৬ থেকে প্রাপ্তি। ৯. মতিউর রহমান পরিবারের পক্ষে, ঢাকা-১২০৬ থেকে প্রাপ্তি। ১০. মতিউর রহমান পরিবারের পক্ষে, ঢাকা-১২০৬ থেকে প্রাপ্তি।



মনের কথা এখন বলবে
ওয়েলকাম টিউন

ওয়েলকাম
টিউন সাবস্ক্রাইব
করলে ১ম টিউনটি
ফ্রি!

তাই মনের কথা জানাতে
গ্রামীণফোন-এর সবচেয়ে বড়
মিউজিক লাইব্রেরি থেকে বেছে নিব
আপনার পছন্দের ওয়েলকাম টিউন।

সাবস্ক্রাইব করতে ডায়াল
করুন 4000 নম্বরে।



grameenphone

যত কথা তত বোনাস
প্রতিদিনের টকটাইম টার্গেটের বেশি কথা বললেই
জিপি-জিপি কল-এ
১০০% বোনাস!
ট্রি রেজিস্ট্রেশনের জন্য ডায়াল করুন *৯৯৯*২# এবং আপনার
টার্গেট জানতে GP offer থেকে আসা SMS চেক করুন
চলো চলো
গ্রামীণফোন

চলো চলো
গ্রামীণফোন
3G মোডেম এখন মাত্র ১,৯৯৫ টাকায়!
সাথে মাত্র ১৫০ টাকায় উপভোগ করুন 1 GB ডেটা
তাই ইন্টারনেট চলুক এবার, দুর্দান্ত গতিতে।
বিস্তারিত ডিডের পাতায়



grameenphone

মোডেম +
ইন্টারনেট সিম কার্ড
এখন আরও কম দামে
মাত্র ৳৩৫০০

৭ ও ৮ এপ্রিল থেকেই গ্রামীণফোন সেন্টার থেকে
ইন্টারনেট মোডেম কিনলেই ৳২০০ ছাড়

এলো নিউ জেনারেশন
গ্রামীণফোন ইন্টারনেট মোডেম

- বিস্ট ইন microSD কার্ড রিডার ও Lanyard

বিজয়িতা জালিয়াত কল বন্ধন ১-২১
দেখার আগেই দেখুন বন্ধন আপনার নিজস্ব গ্রামীণফোন সেটের

কাছে থাকুন | গ্রামীণফোন

আপনি না থাকলে...
ওকে আগলে রাখবে কে?

প্রিয়জনদের জীবনব্যয় উজ্জয় প্রোগ্রামের-এর একটি ধারা ডেই
ফ্রি লাইফ ইন্স্যুরেন্স 'নির্ভর'

একটি গ্রামীণফোন কার্ডে আপনার প্রিয়জনকে একটি ৫-১০ বছর সময়ের জন্য একটি গ্রামীণফোন কার্ডে
সেখানেই কার্ডের মাধ্যমে প্রিয়জনকে আগলে রাখার সুযোগ রয়েছে। এই প্রোগ্রামের মাধ্যমে

কার্ডের নাম	প্রিমিয়াম	প্রিমিয়াম
গ্রামীণফোন ১০০০	১০,০০০ টাকা	১০,০০০ টাকা
গ্রামীণফোন ২০০০	২০,০০০ টাকা	২০,০০০ টাকা
গ্রামীণফোন ৩০০০	৩০,০০০ টাকা	৩০,০০০ টাকা

মোবাইল: ১৬০০ | www.grameenphone.com